

杜忠明·著

小投资 大回报



写给想创业的那些人看

一本最好读的投资指南 十个可复制的创业神话

中国工人出版社

小投资 大回报

写给想创业的那些人看

杜忠明·著

中国工人出版社

图书在版编目（CIP）数据

小投资大回报：写给想创业的那些人看/杜忠明著.
北京：中国工人出版社，2010.1
ISBN 978-7-5008-4581-2

Ⅰ.小… Ⅱ.杜… Ⅲ.企业管理—通俗读物
Ⅳ.F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2009）第 207163 号

出版发行：中国工人出版社
地　　址：北京鼓楼外大街 45 号
邮　　编：100120
电　　话：(010)62350006(总编室)　(010)62379038(编辑室)
发行热线：(010)62045450　62005042(传真)
网　　址：http://www.wp-china.com
经　　销：新华书店
印　　刷：北京铭成印刷有限公司
版　　次：2010 年 1 月第 1 版　2010 年 1 月第 1 次印刷
开　　本：700mm×1000mm　1/16
字　　数：150 千字
印　　张：14
定　　价：27.00 元

前言——让梦想照进现实

创业和跳高的道理其实是一样的，目标不能高得太离谱。

比如，给你一个1.6米的高度，你练一练跳得过去，于是你就有了跳下去的动力，你就很有可能实现这个目标；如果给你2008年奥运会撑杆跳冠军伊辛巴耶娃5.05米的金牌高度、世界纪录的高度，你还有继续跳下去的可能吗？肯定没有。

所以，如果我在这里给你讲比尔·盖茨的故事、讲李嘉诚的故事，或者刘永好兄弟的故事，那就没有什么意思了。因为那样的奇迹在我们身边发生的可能性太小了，那样的人在我们的社会里也绝对是凤毛麟角，不是我们常人经过奋斗所能实现的，甚至我们想都不敢去想，因此也缺乏一定的可比性，使人们丧失了奋斗的动力。

今天，之所以把几个朋友创业的故事晒在这里，是因为这几个故事就发生在我的身边，更具有现实意义，更具有可比性，更

具有现实的可操作性和可复制性。对一般人而言，比如对蓝领、灰领、白领、私营企业主来说，这些故事都有比较的意义。根据2009年4月15日公布的《2009胡润财富报告》，个人资产超过千万元的内地富人，大约有82.5万人，约占全国总人口的0.06%，个人资产超过百万元的有4500万人，约占全国总人口的3.3%，而且无论千万富翁还是百万富翁，这些数字都在迅速增加。2009年3月31日，招商银行和全球知名咨询公司贝恩公司联合发布了《2009中国私人财富报告》，报告显示，中国个人可投资资产达1000万元人民币的人群正以6%的速度增长，全国每年将增加近50000人。

也就是说，只要你经过努力、奋斗，也许明年新增加的富豪里就会有你一个！

有人说，在任何一个行业里干上20年，你都可能成为那个行业里的专家。

在积累财富的这个行业里其实也一样：

关键是要有胆量，敢于做别人不敢做的梦；

要抓住机会，不要在机会来临的时候犹豫不决，机会只等待有准备的头脑；

还要耐得住寂寞，赚钱、积累财富其实并不像人们想象的那样，仿佛在金钱面前人会像上了发条的机器一样有无穷无尽的动力，其实积累财富的过程也是有疲劳期的，财富积累到了一定程度对人也会失去吸引力的。

所以，成为百万富翁、千万富豪的人比较多，大多数人都不能成为亿万富豪，就是这个道理。这也进一步说明，听那些百万富翁的故事、千万富翁的故事似乎还比较靠谱，因为他们与我们的距离很近，我们看得见，摸得着。

虽然我讲的故事没有比尔·盖茨的故事精彩，但是我的故事却比比尔·盖茨的故事有更多参考的价值。

有成功就必然有失败。就在我喋喋不休地在这里嚼舌，盛赞俄罗斯撑杆跳名将伊辛巴耶娃的时候，2009年8月18日，在柏林田径世锦赛女子撑杆跳决赛中，22次打破世界纪录的伊辛巴耶娃三次试跳均未过杆，以4.70米的高度排名垫底，爆出了本次世锦赛开赛以来的最大冷门。还是先前说的那句话：创业和跳高的道理其实是一样的，世界冠军尚且如此，何况我们常人呢？因此，当我在这里替成功的朋友们鼓吹的时候，也没忘记那些失败的朋友，为那些朋友总结一点失败的经验和教训，希望我们大家一同记取，共勉。

努力吧朋友，让梦想照进我们的现实！

目 录

第二个故事 给谁干都是给自己干

第三个故事 我有一个梦想

第四个故事 社会也是一所大学

第五个故事 “网络”时代的英雄

引 子

1994年5月，经过反复的思想斗争，经过痛苦的艰难挣扎，我老婆终于下定决心，正式跳到了商海里。

我老婆过去从来没有在商海里“游泳”的经验，经过三年多的全力扑腾，“游泳”的技术竟然达到了炉火纯青的地步，真是让我刮目相看，三年，我们赚到了事业发展的第一桶金——我们的第一个100万元。倾其所有，我们在大连开发区购买了一个面积为350平方米的门市房。

真的很开心，那一段时间，我和老婆兴奋得常常半夜坐起来聊天，一聊两三个小时，诗经里的场景经常在这种聊天中出现：“女曰鸡鸣，士曰昧旦。子兴视夜，明星有烂。”

然而好花不常开，好景不常在。

我们的门市房位于开发区金马路，是当时装饰材料一条街，而我们家的装饰材料商场当时位于整条街的第一家，是这条街里面积和规模最大的一家，品种最全，价格最好，当时我们的好多

产品都是从广东直接进货的，一直领导大连开发区装饰材料市场的新潮流。1999年，一家公司在大连开发区建起了一个5000平方米的装饰材料市场，一瞬间，装饰材料一条街上的商户集体出逃，都搬进了装饰材料市场。因为我们的门市房是自己的，所以就没有进入市场，以我们仅有的350平方米的小商场和那个刚开张的5000平方米的超大市场共荣共存，就像小舢板与航空母舰同时在大海里航行一样，那也是别有一番趣味的美丽风景。

十几年过去了，我们没有垮掉，我们依然生存得很好。

人们都很关心我们是怎么经营的，并做出了种种猜测。

有人说我们商场的地角好。

我们商场的地角的确好，正好面对一个十字路口，两条宽阔的大马路在门前交汇，道路其实就是财路！不是有句话吗：要想富先修路，咱这门前有现成的两条大道，你说能不财源滚滚吗？

而且我们家的商场还位于整条街的西端的第一家，还是一个拐角形状，人家一个看风水的先生都说了：拐弯抹角出神仙，这家肯定发！

更而且，我们家的这个房子这一拐弯，就造成了外弧大，里弧小的特殊形状，人家看风水的先生又说了：这就是一个大斗，收钱的金斗！

又有人说了，你们家商场的名字好。

我们家商场的名字当然好了，那是我老婆起的，全称叫：连发装饰材料商场。这名字里的“连发”二字最有讲究：

连发，就是连续发，过去发、现在发、将来发、永远发，这叫连发；

连发，就是连着发，你也发、他也发、我也发、大家一起发，这叫连发；

连发，就是在大连发，立足大连，服务全国，走向世界，遥望宇宙……

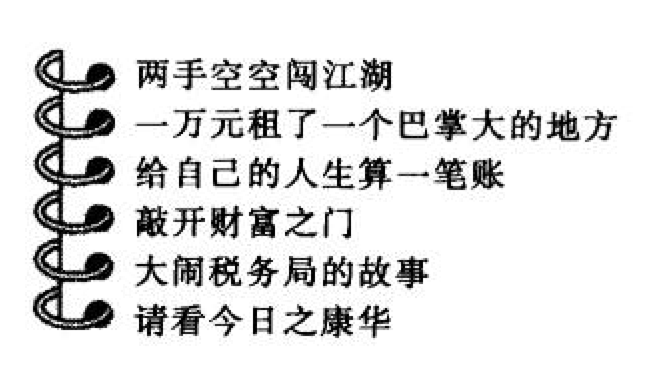
你说这能不发吗？

当然了，地角好，固然重要；名字好，这当然也很重要。但是我认为最重要的还是我们商场里的那些人，那些租我房子的房客最重要——他们有魄力、有头脑、有能力，而且他们善于捕捉机遇。他们进来的时候基本都是手里握着三万两万的个体户，但是当他们从我这里离开的时候都变成了有车有房的百万富翁——进来的时候是一条蚯蚓，出去的时候变成了一条蛟龙；进来的时候是一只小猫，出去的时候变成了一只老虎；进来的时候是一只壁虎，出去的时候变成了一条鳄鱼；进来的时候是一根猴毛，出去的时候变成了齐天大圣……你说他们为什么要从我这里出去？那还用说，我这里水浅了，养不住大鱼了呗。我这里其实就是一个“老板培训中心”，从17岁少女到40岁的少妇，从河南梆子到阿拉上海人，从拿锄杠的老农民到拿焊枪的下岗工人，从躲债的赌徒到逃婚的新郎……他们在我们的商场里摸爬滚打个三年五载，摇身一变就成了一个腰缠万贯的大老板，就像孙猴子摇身一变就成了一个齐天大圣一样。

在全球金融风暴肆虐的今天，在全世界都在流行裁员的时刻，你为什么不也琢磨琢磨自己创业呢？如果想，那你随我来，走进我们那个只有350平方米的小商场，让我和你聊一聊我们商场里的那些事，看看我的房客们怎么从蚯蚓变成蛟龙，从小猫变成老虎，从壁虎变成鳄鱼，从一根猴毛变成大闹天宫的齐天大圣……

保证你受启发，保证你也会从一无所有变成腰缠万贯。真的，用“幽默大师”范伟的话说：绝对不忽悠！





第一个故事　用八千元赌后半生





马云曾经这样语重心长地说：“创业是没有退路的，创业最大的失败就是后退。”

康华和王全文是最早来到我们连发商场的夫妇，他们刚来的时候全部家产只有八千元，可以说这已经倾尽了他们的全部。

康华在连发创业的时候是42岁，她丈夫王全文是43岁，他们在此之前从来就没做过任何生意。他们在我们商场里的生意很单一——卖防盗门。刚开业的时候简直太难了，说出来你可能不信，他们开业半年多，只卖了一扇门。那些日子，康华死的心都有，满嘴里都是大水泡，最严重的时候上火上的，说话都说不出来了，什么都吃不下去。那些日子，他们为了节约开支，什么蔬菜都不敢买，每天就吃一块豆腐。早上吃前一天的剩饭，中午在商场里一人一个馒头，只有到了晚上两个人才肯买一块豆腐，日子过得异常艰难。生意不好，心力交瘁，康华的身体免疫力也开始降低，常常闹病，康华连买药都不舍得，就那么咬牙坚持着。动摇的时候，康华真想把那些破门处理掉打铺盖卷回家。

但是，防盗门好处理，处理完防盗门后半生怎么处理呢？防盗门是小问题，后半生可是个大问题。开弓没有回头箭，咬牙坚持吧，最终他们坚持住了。算算，现在他们夫妻两个在我们这个商场里干了已经八年了，不能说大富大贵吧，但是也可以说该有的什么都有了。

两手空空闯江湖

康华和她丈夫王全文来到我们这个小不点商场纯粹是机缘巧合。所谓有缘千里来相会，无缘对面不相识。我们的老家在辽宁省新宾满族自治县，就是努尔哈赤诞生的那疙瘩，康华他们老家在黑龙江的齐齐哈尔。结果我在大连开发区买了一个门市房，康华他们偶然走到了我的这个门市房里，一干就干了八年，这一干就把她的后半生整个改写了。

原来，在来大连之前，康华和王全文其实都是国有企业的职工，而且是来自大型国有企业——齐齐哈尔第二机床厂，是中国一重集团公司旗下的企业之一。王全文是高级技工，车、钳、铆、电、焊，样样精通。1993 年企业实行减员增效，夫妻双双下岗。这两口子都太老实，这年头就是这么一回事，你太强大家就都嫉妒你，你要是太软，大家就都踩你。工作没了，孩子正在上学，将来拿什么给孩子上大学、结婚？拿什么养老？还不到 40 岁呢，就这么完了？真不甘心，想要干点什么吧手头又没有钱，真是难啊。两口子实在觉得在齐齐哈尔没什么意思，想出去闯一闯江湖。

事情也巧了，就在这个时候，他们的一个朋友邀请他们上大连发展。这个朋友在齐齐哈尔政府上班，当时齐齐哈尔市政府准备在大连设一个办事处，办事处下面设一个招待所，他给康华在招待所里找了一份工作。这倒是一个机会，虽然当时康华的丈夫王全文还没有着落，毕竟可以先解决一个，车到山前必有路，船到桥头自然直。大连的经济发展和就业机会肯定要比齐齐哈尔强多了，暂时没有着落不要紧，在家待着不是更没有机会吗？就这

样，两口子背井离乡跟着这个朋友就来到了两眼一抹黑的大连。

开始还不错，康华在办事处的招待所里当服务员，王全文在一家卖防盗门的私营企业里找了一个安装防盗门的工作，孩子上学的学校也落实了。办事处还分配给他们一家三口一个房间，一家三口美滋滋地在大连过得还真不错。

他们就这样平平淡淡、快快乐乐地生活了三年，可是，好景不长，办事处发生了一些事情，停办了，他们的朋友也退休了。

怎么办？回家？企业是回不去了。继续在大连闯荡？办事处没了，朋友也要打道回府了，一家三口两眼一抹黑，孩子又小，将来怎么办？那阵子，每天嗅着充满鱼腥味的海风，听着满嘴海蛎子味的大连话，看着一张张素不相识的冷峻面孔，两口子心里常常颤抖，夫妻两个一点儿信心都没有了，最后还是他们那位朋友帮他们拿了一个主意。

朋友说："在大连市内你们肯定无法生存，这里租一套一单元的楼房一个月都一千来元，你们能负担起吗？康华的工作没有着落，王全文一个月六百元钱，孩子刚毕业，什么也不会干，所以你们干脆上开发区发展。租一个小点儿的门市房，康华不是会做饭吗？你们就开一个小饭店，有住的地方就在饭店里住，没有住的地方就在我那住，我在开发区不是有一套房子还空着呢吗？你们就先住一段，看能不能发展起来……"

就这样，他们几个人来到了开发区。

当时我的商场也处在转型时期。早些时候，我的这个商场在整个开发区也算比较大的一家装饰材料商场了，最好的时候一天的销售额都达到过十几万元，一年的销售额能达到四五百万元，算不错的了。后来开发区的发展规模越来越大，市场也越来越好，于是有人就建了一家超大的装饰材料商场，面积达到了五千

多平方米，很多商家都搬到了商场里，原来的装饰材料一条街一下子就萧条下来了，整个一条街真正卖装饰材料的就剩下了我们一家。

当然了，什么事情都要两面看。

只剩一家，从产业集聚效应方面讲，这是坏消息，毕竟影响面小了；但是从竞争的角度来看，竞争对手没有了，经营环境好了。原来我们的商场只卖装饰材料，顾客想要其他东西我们可以临时到其他商家对缝，现在大家不是都走了吗？我可以将品种弄得齐全一些；过去不是搞批发吗？现在我可以批发零售一起干；你不是成立了超大型商场吗，但是品种也就是那么些东西，无非是商家多一些而已，但是大商场离市中心必然要远，买大宗商品的时候去那里便宜、方便，但是买一把油漆刷子、买一瓶香蕉水、买十张砂纸就不便宜、不方便了，因为来回的车费都够买东西的了。所以，在这种情况下，我们的商场确定了小而全的经营方针。任凭风浪起，稳坐钓鱼船。虽然这条街上就我们一家装饰材料商场在那里坚持，但是我们的品种一点儿不比那大商场里的品种少，生意一点儿也不比那大型商场里的商户干得差，现在七八年过去了，我们的生意一点儿都没受到影响，而且还越来越好。比宋祖英唱得都好。

但是，生意转型之后马上就出现了新的问题。我们过去经营的品种少，自己还干得过来，现在自家经营了太多的品种，就感觉过于忙乱了，太累、又做不到精致。于是我们开始了又一次转型——开始把门市房分割出租，让别人进我的商场里来经营。就是在这个转型的时候，康华和王全文来到了我们这里。

一万元租了一个巴掌大的地方

当年，为了实现我们最初的小而全的策略，我们只有三百五十平方米的商场连小卖店、公用电话都有，就是为了增加人气。那天，康华夫妇和他们的朋友到开发区踩点，走了一上午也没找到合适的门市房。康华他们的家底太薄，手里就有八千元钱，他们的朋友最多还能借给他们一万元，加起来也就不到两万元钱，连交房租的钱都不够。中午的时候，他们的朋友说："我给朋友打个电话，混点饭吃。"就这样他们为了打公用电话走进了我的商场。

他们在打电话的时候偶然看到了我们玻璃窗上的"出租"两个字。康华兴奋地问："你们这个门市房出租啊？"

服务员回答："出租！"

康华："多少钱？"

服务员："看你租多大地方。"

康华根本就不知道开发区的房价，大咧咧地说："全租多少钱？"

服务员说："十万！"

康华惊讶得张大了嘴巴："我的妈呀！"

这时服务员说："你也可以租一小块，一块地方一年一万元钱！"

康华根本就没有多想，有一搭没一搭地说："巴掌大个地方能干什么？"说着就要往外走。其实她当时被自己的思维定式给困住了，只想着开饭店的事情了，根本就没往别处想。人有时候就是这样，由自己的生活、经历、习惯所决定，许多具体的思维

活动逐渐定型化了，具有强大的惯性或顽固性，不仅逐渐成为思维习惯，甚至深入到潜意识，成为不自觉的、类似于本能的反应。康华由于过去生活的艰辛、坎坷，所以变得思想封闭、胆子小、缺乏创新精神，缺乏勇气和决心。

康华他们的这个朋友头脑倒是蛮灵活的，他听了我们服务员的回答马上来了灵感，他没走，冲康华喊道：“你回来”，朋友转过身和康华、王全文说：“老王不是会安装防盗门吗？我看在这地方租块地方卖防盗门能行！”

服务员说：“卖门行，肯定行，开发区还没有卖防盗门的呢！蝎子㞎㞎毒（独）一份。”

那朋友说：“开发区真没有卖防盗门的？”

服务员：“没有。”

康华说了：“那玩意儿卖谁去，开发区都是新房子，哪个房子没有防盗门？”

朋友说：“那就不对了，那你得问问王全文，华北路好几十家卖防盗门的，你看谁家闲着了？不都卖得挺好的吗？要是卖的不好，王全文不早喝西北风去了！”

康华说：“卖不出去怎么办？”

那朋友说了：“你要老是这么想就什么也别干了！开饭店没人来吃饭怎么办？”

“走，进屋看看，看多大地方一万块钱？”

三个人到商场里一看摇头了：“太小！这能有多少平方米？”

“八平方米！”

“八平方米，真是巴掌大个地方，一年要一万？你们抢钱啊？这合着……”

“一平方米一天不到三元五毛钱。”

那朋友首先摇头："太贵！"

服务员："不贵了，这里差不多能放二三十扇门，一个月卖出去十扇门起码能赚三两千元，再说了，干好了的话一个月也不止就卖十扇门吧？"

……

康华和王全文还有他们的那位朋友还真上心了，在接下来的几天里他们连续来了三次，但是始终下不了决心。

万事开头难，良好的开始是成功的一半。现在康华和王全文却迟迟不敢开这个头。这是创业者的通病，前怕狼后怕虎，放不下坛坛罐罐。人们常常是在惯性的作用下生活，要克服惯性，要改变命运的运行轨迹就要给生活增添新的动力，使生活充满激情。这就需要给生活增添新的内容，需要有一股子破釜沉舟的勇气。这就是置之死地而后生，如果他们不下岗他们想不到来大连，如果他们不是再次下岗，他们想不到自己创业。那样，也许今天还在车间里摘那些车钳铆电焊呢。

给自己的人生算一笔账

康华挂在嘴边的一句话就是："卖不出去怎么办？"

这个问题的确谁也无法回答。有的人生意赔了重打锣鼓另开张，东山再起；有的人生意赔了怨天尤人骂大街，一蹶不振；有的人生意赔了哭天抹泪独自悲，一死了之……谁知道康华这门卖不出去怎么办？我也不知道。

那天，服务员告诉我说中午有租房的要来，说已经来了三次了，要和我谈一谈。当时我定下来要出租柜台之后一直都没有人上门，我一听有人对我的商场这么感兴趣，我也很高兴，就一直

等着他们。

反正他们也来了多少次了，彼此的意图也都清楚，所以我也没急于切入主题，先是随便地聊了一会儿。

我问："你们到大连多长时间了？"

康华是一个特别喜欢说话的女人，话题一聊开满嘴跑火车。

她说了："我们来大连可早了，快四年了，其实我们十来年前就来过，人家和我们一起来的看好这地方了就没回去，在大连做起生意了，现在都有好几百万了，开的都是……也没寻思自己干啊……现在可不行喽，年龄也大了，机会也没了……"

我听她说完这一大些话之后，马上有了灵感，就接着她的话开始切入了主题。

我说："其实任何时候干都不晚，你说现在机会没了，那你的孩子将来长大了不是什么机会都没有了。你现在为十年前没敢干后悔，等过了十年你可能又为现在没敢干而后悔了，那样你一生不是永远生活在后悔之中吗？想干就干，怕失败就永远不能成功！失败其实并不可怕，关键看它是不是成功的妈妈。"

康华那位朋友说了："这话对，要不人家这生意怎么干这么大，我也是这意思，但是我说不出来你这话啊！"

康华马上又说了："我们没有实力，一辈子了，手里就这么点钱，赔里怎么办？"

我说："你这话又不对了，你不试一试你怎么知道你行不行呢？人生最重要的就是要超越自己。老是干自己试过的那些认为自己能行的事还有什么意思？在招待所里做饭，你老公给别人安防盗门，这些事你们都试过，都行，一辈子就这么混下去？有意思吗？什么时候能攒够给孩子结婚的钱，什么时候能攒够给自己买房子的钱？"

“我也知道你说的这些道理，不是没有胆吗？”

“我给你算一笔账，你们自己也算一算，你们要是觉得我算的这个账对，你们就干，你们要是觉得我这个账算的不对，你们就趁早，该给别人做饭去做饭，该安防盗门安防盗门去！

“咱们这么算：你们租我这个地方的房租是一万元，你们先从老王工作的那家公司进二十扇门，也就是一万元钱，加在一起总投入也就是两万元钱。你们试一年，这个买卖不行，把防盗门送回去，赔钱也就赔这一万元的房租。再说了，生意就是再不行，也不至于一点不赚吧？也就是说还赔不上一万。如果这个生意真能干起来，并且干得风生水起，那可就不一样了，你们可以就此彻底改变后半生，你们就再也不用给别人打工了，一生就有依靠了。你看，你们就投入两万元钱，最多赔一万，如果赚，你们就赚了后半生，这利润可是一个无穷大的数字啊，这个买卖你们自己算一算，看值不值得去搏一搏，值不值得去赌一把？”

我这一席话刚说完，三个人都开窍了，异口同声：“干！”

就这样，康华和王全文走进了我们商场，卖起了防盗门，一卖就是八年。

莎士比亚戏剧中有一句非常经典的对白：生还是死，这是一个问题。同样的问题，每个人根据自身所处环境的不同，总会产生不同的想法，产生不同的行为。而每个人的选择在其他人看来似乎都有一定的道理，让人取舍两难。这个时候最重要的就是决断。

敲开财富之门

看花容易绣花难。话是好说，真干起来其实什么生意都不

容易。

合同签了，钱也交了，说干就干，第二天防盗门就摆进了连发商场。可以说，康华他们选的项目是对的，选择的开业时间也很好，是11月20日，那个时候一般的楼盘都刚刚竣工，正是装修的黄金时间。

可是，事情就偏偏不按着人们的思维和意愿发展，所谓不如意事常常十有八九，说的就是这个道理，什么事都按着你的想法去发展，咱就不卖门了，早当总统去了！

从当年的11月到第二年的5月，整整半年，竟然只卖出去一扇门。细细一想，其实这也正常。原来开发区并没有卖防盗门的，所以人们似乎已经形成了一个固有的观念：开发区没有防盗门。所以人们都到大连市内去买防盗门。另外，康华他们也没做任何广告，也没有老客户，所以并不是你的门不好，也不是你的生意做得不好，做任何生意你都得有一年半载的萧条期，等大家知道了这个地方、有了回头客、有了大家的口碑，你的生意也就好了。我刚干的时候也是一样，谁也不可能一开始就赚个钵满盆满的！

话虽这么说，康华可不这么想。她这么想：你杜忠明这小子不是忽悠我吗？这半年都过去了，哪有买门的啊？

看着商场里大家忙忙碌碌的样子，看着自己的防盗门依然一个卖不出去在那里直溜溜地站着，康华心里真是说不出的滋味。当时为了照顾他们，同意他们半年交一次房租，到5月20日的时候正好是半年。这个时候康华就犹豫起来了：干还是不干？

常言说得好：行百里者半九十。什么意思呢？是说行一百里的路程，很多人往往是在走到九十里的时候累趴下的，功败垂成。此时的康华就处在这样一个状态。走下去，也可能是山重水

复，柳暗花明。停下来，必然是功亏一篑，从此不敢轻言战斗！经过犹豫、徘徊，好歹他们还是挺了过来，那种煎熬的确很让人难受。

是一件偶然的事情使他们的生意有了转机。

因为我们商场里的商品比较杂，装饰材料、五金交电、日用杂品、仪器仪表……什么都有，常常有人买完了东西不会安装。有一天，一个老头买了一个水龙头，自己不会安，想找人安装。老王说：“这还用找人，把坏龙头拧下来，给这个拧上不就得了。”

老头说了：“我家没有扳子，也没有密封材料，我买了扳子、密封材料，还不如雇人安装了呢。”

老王一想老头说得也是。老王就说：“给我十元钱我给你安！”

老头说：“那还说什么，走吧。”

就这样，老王找到了一个赚钱的机会。老王是一个万金油式的高级技工，车钳铆电焊什么都会，所以在防盗门没有生意的情况下，老王当起了安装工，安装水龙头、修开关、接电话线、安门锁、装晒衣架、疏通下水道……每天的收入也不少。最起码咱有商场，比外边打游击的民工可靠，安装不好了顾客能找到人。所以在防盗门生意不好那段时间，老王这一类活没少干，每天的收入都在百元以上。

半年之后的一天，一件很偶然的事情使康华的生意开始更上一层楼。其实也不能说偶然，偶然之中常常孕育着必然。你不做生意你就不会有那些偶然的机遇。那些赚钱的机会虽然偶然来到康华眼前，但是做生意的人就常常遇到偶然的赚钱机会，这却是必然。

康华的一个老乡给别人照看楼房，有个十几户，想要换门，慕名找到了康华，生意很快就谈成了。可能是考验康华的耐性吧，从这单生意开始，康华的生意开始转运了，门一扇一扇地被抬出去，甚至找上门来的那些零活都没有时间干了。

康华虽然已经是一个40多岁的人了，但是她比较灵活，学什么还是比较快的，生意渐入佳境。

开始，老王给别人安装新门的时候，常常把旧门就卖给收破烂的了。后来，发现城郊的一些农民常常来买旧门，旧门便宜啊！或者一百元，或者二百元，安在仓房上、临建房上很便宜。于是，再给别人安门时，如果房主不要旧门了，老王就把旧门带回来，一扇旧门常常也可以卖上一百两百的。

再后来，有一些合资企业常常来买非标门，比如车间通道、防火通道等等，开始几次康华总是一句话就给打发了："没有！"

时间长了，康华开始琢磨了，她向防盗门生产厂家多问了一嘴，人家厂家说：可以定做啊！

于是，他们又开始卖上了非标门。

再后来，什么车库门、卷闸门、伸缩门，康华都敢做了，有什么啊？不就是对缝吗？这些还不算，后来，凡是和门沾上边的他们都逐渐做了起来，门把手、门锁、门镜、门铃、密封条……应有尽有，可能就差尼克松的"水门"、克林顿的"拉链门"他们不敢做了！

比阿里巴巴幸运，康华还没来得及喊"芝麻！芝麻！"呢，幸福的财富之门已经向他们轰然洞开了。

大闹税务局的故事

有苦也有甜，有忙也有闲，有酒也有钱，但是这些还不够，有的时候还需要有心有胆！这就是生意人的生活。

刚开业的时候，康华其实对经商懂得的很少，甚至连开发票都不会。结果第一次去税务局买发票的时候就发生了一件让康华非常上火的事情。

事情的经过是这样的：因为康华在这之前从来也没开过发票，开发票的规矩也不甚了了。结果有三张发票出了问题，一张没写开票人，一张没写商品规格，还有一张忘了写日期。税务局验票的人非常认真，一张一张检查，比在鸡蛋里挑骨头还要认真。根据《票据法》对康华进行处罚，一张违规发票罚款二百元，一共罚款六百元。

康华一听要罚款六百元，立刻就火了。那是康华的生意刚刚火起来不久的事情，六百元差不多是他们一个星期的利润啊！她怎么能受得了！

她的脑袋里立刻九曲十八弯地琢磨起这件事来：罚款六百元不多不少，找人还不够搭人情的呢，再说这边开了罚单再找人也晚了。不找人这六百元就这么没了？反正我一个下岗工人、个体户，你们能把我怎么着？

康华为了引起大家的同情和注意，立刻抬高了嗓门："干什么罚款六百元？我不就是忘写了几个字吗？至于吗？你可以看一看记录本，我这是第一次来买发票，有不对的地方你们可以告诉一下，我下回要是不改正，你们罚我我认，我一个下岗工人、个体户，赚几百元钱容易吗？你以为我是你们公务员呢？一张嘴就

是六百元，你知道我们一个月才挣几个六百元……”

康华的个子不高，不是说矬老婆高声吗？这还真是。里面的税务官员哪遇到过这个，谁敢在我们税务局这么大声嚷嚷啊！他们惊讶得张大了嘴巴，简直目瞪口呆了。

康华的连珠炮并没有就此停止：“你们口口声声说自己是公仆，建设和谐社会，你们就这么当公仆，这么建设和谐社会啊……”

声音越来越大，大厅里的人也不买发货票了，都围上来看康华给税务官员“上课”来了。

这个时候，领导被惊动了。过来一个领导把康华领到了一边，仔细地问清了事情的来龙去脉，然后领导点了点头，说：“好，好，我听明白事情的经过了。今天就不罚你了，按着国家的规定呢，你的这个错误的确是要罚款六百元的，发票上出现一个错误罚款二百元。考虑到你是下岗工人，是个体户，都不容易，又是第一次，消消火，下次注意。好吗？你把手续给我，我去帮你购买发票……”

就这样，康华大闹税务局，硬是把这六百元钱罚款的事给摆平了。有时候妇女耍点泼、来点请求同情，还是管用的。

还有一次。

康华卖了两扇门，人家给的是支票，金额是一千九百八十元。当时康华还没收过几回支票呢，所以支票上的那些大写她还没弄太明白，结果把支票上的那个大写的“壹”给写错了。“壹”字“秃宝盖”下面的那个一横没给写，而且“秃宝盖”和下面的那个“口”又挨得很亲密，根本无法在它们之间下笔填加那个少写的横。

康华根本不知道自己把字写错了，把支票递进了银行的窗

口，银行的业务员大概看一看也没看出什么毛病。第二天下午，支票被退回来了——大写有误。

康华问："哪个大写有误？"

营业员："壹字少写了中间的一横！"

康华："填一横不就得了！"

营业员："那得你自己填，我们不能给你填。"

康华接过支票一看傻眼了："哎呀妈呀，这中间也没有空了，这也没有地方写这一横了。"

银行里的营业员挨个拿过去看，都摇头："换一张支票吧！"

康华："上哪换去，也找不到那个买门的了！"

康华拿着那个写错了的支票一边走一边嘀咕："这可坏了，这哪天能等到买门的再来啊？"

也巧了，以往卖门都是康华丈夫老王去给安装，这要是出了什么问题，咱可以找到他们家去。就这两扇门，人家是拉回去自己安装的。你说寸不寸吧？

康华把支票拿给商场里的其他人看，让大伙帮忙想办法。大家你看看，我看看，都摇头："没法改！"

康华想了：这要是改不了，那买门的家伙再不来，我这两千元可就打水漂了！怎么办？那是真上火啊！

这时候有人说："杜老板会改支票，改过好几次了，日期写错的，小写写错的他都改过，不如让他给看看。"

康华来找我了："杜忠明，看能不能把这个大写的壹给改一下，要不这支票就瞎了！"

我拿过来一看也懵了！这没法改呀，那"秃宝盖"和下面的"口"都快亲上嘴了！但是我不甘心，一般的情况下总会想出办法。我说："你放这，我给你琢磨琢磨。"

其实人们又被思维定式所干扰了。因为这个大写的“壹”其“秃宝盖”和“口”中间有一横，所以人们拿过来首先就想着在这中间加上这一横，而它们中间又没有余地，所以大家都认为没有办法了。其实办法还是有的，康华刚出去不一会儿我给她改好了——我没在“秃宝盖”和“口”中间加那一横，人家都亲上了，咱们哪好在中间横加一杠子呢？康华写这个“壹”的时候，“秃宝盖”和“口”走得太近，结果“秃宝盖”和上边的“士”离得很远，而且那“秃宝盖”两边的两点和中间的一横也没有连上，于是，我在“秃宝盖”上方加了一个更大的“横”，这样“秃宝盖”上原来的那个“横”自然就成了“口”上面的那一横了，虽然这一横有点长，看上去怪怪的，但是毕竟那也是“横”啊！

大家看了我改写的支票都大跌眼镜，就连银行里那些整天摆弄数字的专家都为之叫好。就这样，被大家判了死刑的一张支票在我的手下起死回生了！

康华终于舒了一口气。

从此，康华开始狂练书法，专写壹贰叁肆伍……据说这几个字现在比王羲之写得都好。人家康华都说了：写好字也是生产力！

这样的故事，在康华身上还有很多，等你到我们商场来的时候，让她和你慢慢讲。

请看今日之康华

这个题目我是受郭沫若《请看今日之蒋介石》的启发想起来的，是不是挺搞笑的。其实康华有很多地方和蒋介石也有一比，

蒋介石有啥牛的？康华现在生意好了，闲下来的时候常常在网络上玩游戏、聊天，你蒋介石玩过网络游戏吗？在网上聊过天吗？没有吧？所以康华在某些方面比蒋介石要强多了，我这个题目仿照《请看今日之蒋介石》这么写也没挑。

现在康华的生活很滋润，托了她那八千元钱的福，现在她也算是一个百万富姐了，也可以和全国著名的亿万富姐刘晓庆有的一比了。

现在康华的门市已经发展为两个了，最多的时候曾经是三个，后来听说雷曼兄弟在亚洲展开强势扩张，导致银行倒闭的故事之后，康华谨慎地把自己的门市减至现在的两个。

康华于2003年买了第一套房子，2004年买了两个车库，里面虽没有奔驰和宝马，但是车库里面存放的商品可以换来奔驰和宝马——里面存放了二百多扇防盗门。2005年，康华又给女儿操办了婚事，2006年买了第二套房子，送给了女儿和女婿。2007年他们购买了自己的小解放货车。虽然不是好车，但是解放也算是名车，而且关于车，康华有自己的理解，她有一句名言：什么车到大连市街面上都跑一个速度。高速公路限速，还是跑一个速度，好车赖车都一样。康华的这台名车自己有活的时候自己用，没有活的时候可以出租再捞上一把。据说，目前康华正在寻找适合自己购买的第三套房子，据说她女儿和女婿也正在琢磨要买轿车呢……

因为干的是个体，老是担心自己的未来，现在康华给自己、丈夫、女儿、外孙子都购买了能想起来的各种各样的保险。生意不好那阵，他们连买块豆腐都要算计算计，现在隔三差五的，康华一家五口也上饭店撮上一顿。你再看康华那些穿戴，虽然是50多岁的女人了，心态特别年轻，穿着都非常时尚，如果你不认识

她，从后面一看还以为是38岁的小媳妇呢！

创业经典启示

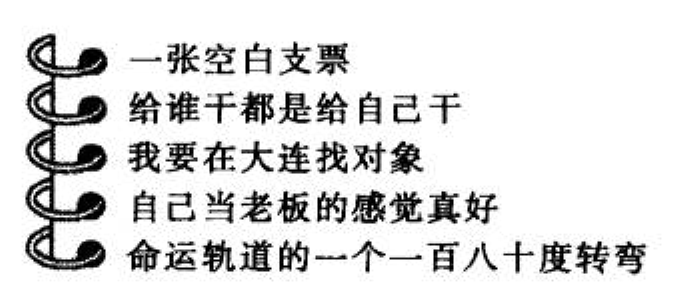
要创业就必然要承担风险，重要的是我们要学会简易的风险评估办法，既要抓住机会，又要学会规避风险，将风险降到最低限度。

我们既反对机会面前优柔寡断，也不赞成机会面前得意忘形。当投入很小而收益无限大的时候，千万要抓住机遇。

在自己力所能及的条件下，适当的投入如果能使自己的人生发生彻底的改变，那你就要勇敢地搏一下。

要创业就要敢于破釜沉舟，不把坛坛罐罐砸烂，不把身上的包袱丢掉，就无法展开自己的拳脚。

不要怕失败，怕失败永远不会成功。失败并不可怕，关键看失败是不是成功它妈。



- 一张空白支票
- 给谁干都是给自己干
- 我要在大连找对象
- 自己当老板的感觉真好
- 命运轨道的一个一百八十度转弯

第二个故事　给谁干都是给自己干





马云给创业者讲了最重要的一点："心胸！心胸有多宽，创业之路就有多宽！"

一张空白支票

那是1998年春节，我们一家三口回老家和家人团聚，同时也想物色一个营业员。和同学在一起喝酒的时候，我就和同学说了这件事，同学高贵波回家就和他老婆说了这件事，他老婆说："大玲就行啊！"

于是，临走那天高贵波开着他的轿车和我就到了李大玲家。李大玲家离新宾县城有四十华里远，那年我们那疙瘩特别寒冷，道路上铺满了厚厚一层白雪，差不多用了半个小时的时间我们才来到她家——辽宁省最北边的一个深山里的小村北旺清。

李大玲家居住的是山根下的两间茅草房，我们进到她家的时候，李大玲正盖着大棉被一个人在炕上看电视呢，电视是那种像小人书一样大小的黑白电视机，接收信号不好，上面花花搭搭的全是雪点，我冷不丁一看还以为电视里正下雪呢。我们简单地说明了意图，李大玲二话没说，一口咬定："我去！"

真没想到，李大玲这个当时只有17岁的丫头片子竟然这么有主意。就这样，李大玲到村子里把她妈找了回来，简单地收拾

了一下行囊，当天就和我们来到了大连。这一出来李大玲的命运就此改写了。

敢于决断，这是李大玲日后创业成功的最基本的素质。常言道：当断不断必受其乱。

李大玲是在我们这个商场里干的时间最长的一个，屈指一算到2009年已经干了十二年了。刚到我们商场的时候，李大玲还是一个只有17岁的丫头片子，什么都不懂，曾经发生过这么一件有意思的事情：

那天还不到早晨8点钟呢，李大玲就给我老婆来电话："赵姨，你什么时候来？"

"什么事？"

"好事，你快来吧！"

可能说话不太方便，我老婆也没再细问，匆匆吃了点东西就来到了商场。李大玲神秘地把我老婆拉到了一边，小声地说："又收到一张空白支票！"

我老婆有点晕："空白支票就填上呗，怎么了？"

李大玲说："空白支票不是想写多少就写多少么？"

我老婆听了哈哈大笑："反了你了呢，那不乱套了！谁告诉你的？"

"上次双圣的支票你不多写了四万多都存上了吗？"

我老婆更笑了，简直要笑弯腰了。

原来是这么回事：上个星期一家老客户双圣公司来买货，一共花了三百五十元钱，给了一张空白支票。这家公司以前还有四万多元的欠账，双圣公司的业务员给了这么一张空白支票，什么也没说。因为公司的账务一直都是我管，我老婆把支票递给了我说："咱给他们来个就坡下驴装糊涂，你看该填多少，都给它

填上。”

我一查账，欠账一共四万两千五百元，我把今天的三百五十元加上，就写了个四万两千八百五十元，我把支票递给了我老婆：“一共是四万两千八百五十元！”

李大玲刚来不久，不知道双圣公司欠账的事情，她一看花了三百五十元却写了四万两千八百五十元，这赚钱也太容易了。于是就有了上边那样的笑话。

你看，就这么一个懵懵懂懂的小丫头片子，现在可了不得了，才结婚四年，已经拥有百万家产了——在大连买了一个一百三十平方米两室两厅的商品房，买了一辆别克凯越轿车，库存商品至少也有二三十万元，再加上手头十万八万的现金，正经一个中产阶级了。

还是毛泽东说得好：“一张白纸，没有负担，好写最新最美的文字，好画最新最美的图画。”李大玲刚来的时候就是这么一张白纸，如果她是一张被人写满了文章的一张纸，也许她的生活就不是如今这幅锦绣的图画了。

给谁干都是给自己干

我回新宾的时候，同学的老婆曾这样夸李大玲：“大玲在我们开的包子铺里干过，这孩子年龄不大，但是有主意，而且勤快，干活从来不怕累，撂下这样拣起来那样，一点儿都不闲着。你看，收拾桌子的时候，如果拿回来完好的包子，她都把包子掰开把包子馅倒回来，这事谁也没告诉她，她就知道给你节省。后来，我们的包子铺不干了，我一直都想着给她再找一个活干呢。”

李大玲刚到连发的时候年龄虽然小，但是的确像朋友夸的那

样，有主意，有眼力见儿，能看到活。开始的时候我们让她收款，但是没有顾客的时候她并不一直在收款台坐着，她总是出来和大伙一起干活。李大玲个子不高，一米五左右吧，装卸车的时候她却和那些大男人拿一样多的货物，一点儿也不惜力，这就令我对她刮目相看了。

和李大玲一起来的还有一个男孩，也巧了，这个孩子叫李大鹏，从名字上看他们就像姐俩一样，其实他俩一点儿都不像。那男孩老是想家，每隔一段时间就请假回家。其实李大玲也想家，但是她能克制住自己，这十多年以来每年都是这样：到年根放假的时候回家，过完年就马上来上班，中途从来不耽误一天。

李大玲的脑子比较灵活，你说过的事情她肯定能记住。我们商场里的商品比较杂，但是商品进来之后，她很快就能把价格记住。别的营业员老是向她打听价格，于是她就找来一个纸板把每个柜台里的商品都一一标注上销售价格。卖货的时候发现哪种货物没货了马上记在一个本子上，这样进货的时候就不会遗漏了。这些事情过去都是要我老婆自己亲力亲为的，但是李大玲看到老板怎么做她就会主动去学着做，给老板减少了很多麻烦。

我老婆一看这孩子是块经商的材料，让她当一个收款员有点委屈她了，于是就让她当营业员了。这下子可好了，卖货、进货、给商品定价格、进货签字她都逐渐承担起来了，渐渐地很多客户只认识李大玲，都不认识老板了，一张白纸渐渐地就成了一张值钱的国画。

不仅如此，就连我们商店做饭的事情她也感兴趣，主动去学着做。开始我老婆以为她在包子铺干过，什么都会呢，其实她什么都不会。包子铺里和面有和面的，剁馅有剁馅的，包包子有包包子的，她在包子铺的时候就负责包包子、收拾碗筷，所以做饭

的其他活计她并不会。但是半年之后，李大玲把厨房的事情全包下来了。切菜、炒菜、做饭、包饺子、洗碗……样样精通了，再后来就连买米买菜这些活也都归她来负责了。

其他人背地里都说她傻，有的人甚至直接问她："你傻呀，什么活你都干，累不累？"

她说了："有什么累的，就那么点活，比在农田里干活轻快多了，人啊能闲死，但是累不死。再说了将来过日子什么不得会，现在学会了，将来不用现学了。"

别人又说了："厨房里干了那么多，前面卖货的时候还不歇一歇？还不够你忙的了呢？"

现在的事情就是这样，干的不如看的，看的不如捣乱的。你干的多了、干的好了，就把那些不愿意干活的人给比下去了，其实这些喜欢嚼舌头根子的人都是那些不干的、捣乱的。

面对这些人的诘问，李大玲常常是装糊涂："嘿，谁还能打工一辈子，现在多干点不也是给自己积累经验吗？给谁干还不是给自己干？"

这话说得就有境界了。想想，有吃的地儿、有住的地儿，还每月领着薪水，还可以向老板学习经商的本领，为自己积累经验，上哪去找这么好的事情。这要在过去就是学徒，不但不给薪水，有的还要向老板交学徒费呢！这时候你不学本领，过了这个村可就没这个店了。

就这样，李大玲得到了我老婆的赏识。

还是郑板桥说得好：吃亏是福。那些看似吃亏的人其实一点儿都不吃亏，他们是吃小亏占大便宜，这叫大智若愚。而那些干活惜力，见活就躲的人才是真正的傻子，是耍小聪明。因为老板也不是傻子，傻子能当老板吗？谁干的多谁干的少有时候老板是

不愿意说，但是每个老板的心里都有一杆秤。干得多得到的也必然多，干得少得到的当然也少。一个人总喜欢藏奸，遇到事情斤斤计较，什么事情都患得患失，一定没有大出息，因为时间长了谁都会看清你的嘴脸，好事情是轮不到这样的人的。

我老婆看李大玲干得好，常常领她去商场买衣服，年底的时候也总是额外给她三千五千的奖金。那差不多是七八年前的时候吧，三千五千已经是一个不小的数目了，当时一个人一个月的工资才三百元！她相当于拿了双份的工资。你看，人家一个不到20岁的丫头片子拿的比那些二十大几的大小伙子拿到手的钱还多，你说那些大小伙子惭愧不惭愧？同样是一年，人家一个小丫头片子挣的却顶两个大小伙子挣的。想想，年纪轻轻的出来干什么来了？到底谁是“傻B”？

所谓行大礼不拘小节，如此而已。

我要在大连找对象

李大玲的家庭条件特别差，父亲不到40岁就去世了。上山打柴的时候，他父亲带的饭被老鼠给碰了，结果患上了鼠疫，所以一直是李大玲的妈妈领着两个孩子过日子，日子过得很艰难。

但是，艰难的生活并没有把李大玲热爱生活的火焰熄灭，她的心气却依然很高。在我们商场干到第四年的时候，她老妈急了，每隔个三天五天的就来电话，电话没有什么重要的事情，中心议题就一个：赶快回家结婚！

我给你抄一段她们的电话录音：

她妈：“大玲，你的同学全都结婚了，现在就剩你一个人在外边混了，人家小燕和王萍都抱孩子当妈了！小燕家里养了二十

多头猪，大前天一个老母猪下了九个猪崽儿，一个猪崽儿能卖一百多，你一年才拿回来几个钱？差不多就得了，干到什么时候还不得回来，年龄再大了可就没人要了！昨天你舅妈给你介绍了一个对象，是个开车的，自己家有货车，在县城拉脚，家庭条件不错，他们家还有五头奶牛呢，一天能挤一百多斤奶……”

李大玲：“行了，别一会儿猪崽子一会儿奶牛的了，我不感兴趣，也不想回家找对象，我也不着急，既然出来了就不想回去了，我想在大连找对象，不就五头奶牛吗？等我给你找一个有五百头奶牛的，天天让你喝牛奶……”

她妈：“你啥条件想在大连找对象，人家小萍自己养了二百多只羊，在县城找的对象，是城管里管厕所的所长，你什么都没有，谁要你？……”

李大玲：“有的是人要，我还得挑一挑呢！”

她妈：“尽吹牛！”

……

她们的话基本都是诸如此类，每次如此，乐此不疲。

其实李大玲说的不假，你别看她一无所有，个子也不高，也没有二百只羊，追求她的人还真不少，因为人敞亮。

当时有三个人追她：

一个是做涂料的老板。他个子有180厘米，我们商场一直卖他们家的涂料，他送货李大玲接货，一来二去那送涂料的老板就喜欢上了卖涂料的李大玲。但是李大玲可能被这个小伙子的身份给吓住了，一直不相信这缘分是真的，始终不敢答复这个送涂料的老板。什么事情面前都能保持清醒的头脑，对一个二十来岁的小丫头不容易。

还有一个，个头也有180厘米，也在我们这条街上打工。经

常到我们的商场里来买货，你来我往的，这个小伙子就开始追李大玲了。这个人倒是没有钱，李大玲也感到这男孩挺踏实，但是又觉得他的条件太差了，两个人的经济条件都那么差将来怎么生活？所以她也没给这个男孩机会。

她一点儿也不着急，该干活干活，该做梦做梦。太阳升了落落了升，日子也日复一日有滋有味地过着。她知道，缘分这东西是急不得的，要耐心地等待。

在李大玲来我们这里之前这里还有一个小伙子，他就不行，把持不住自己。来我们这干的第二年，回家过年的时候陪朋友去看对象，巧了，那女的没看上他的朋友，人家两个人对上眼了！从见面到回大连上班一共在一起待了不到半个月的时间，回来之后那小伙子就像着魔了一样，天天在门口望着邮差，要是远方的来信稍微来迟了一两天，那小伙子就茶饭不思了。这样一直苦苦地挨到了夏天，说什么也不想再干下去了。其实，这个小伙子是挺好的一个人，长得像甄子丹似的，块头大、有力气、不偷懒，人也正直，我们大家都挺喜欢他的。所以我一直不希望他走。

我和他聊天："你得想明白，回到家里一结婚再想出来可就不那么容易了，结婚、度蜜月，两个人在一起再腻个仨月俩月的，媳妇可就怀孕了，十个月之后就生孩子、坐月子、喂奶、看孩子，等孩子长到两岁三岁的时候你再想出来可就要拉家带口了，可不像现在这么容易说出来就出来了，你得租房子，得柴米油盐酱醋茶，得吃喝拉撒睡，得养活老婆孩子……"

小伙子想得宽："没事，我们结了婚我就领她出来，先不要孩子！"

我说："这个恐怕你自己说了不算。"

……

这个小伙子最终还是没有被我挽留下来。

那天我们大家下海洗澡，准备了很多吃的喝的，大家玩得都很开心。这个小伙子却一个人坐在岩石上发呆，手杵着下巴，望着家乡的方向想心事，八成那心早就飞到恋人的身边了。我一看这孩子彻底没救了，往回走的时候我告诉他："想走就走吧。"他二话没说第二天打铺盖卷就回家了。

后来，果然不幸被我言中。回家不到三个月就结婚了，然后马上就有了孩子，只好在家里买个车拉脚。后来好像是开车惹了点事，于是领着老婆孩子到大连开了一个小饭店，干了不到一年饭店黄了，后来又听说到大连传销安利……再后来听说在家混得很惨，两口子老干仗……再后来就没有了他的消息。

不知道偶尔他是否想起我当年和他说过的那些贴心贴肺的话，是不是后悔？

自己当老板的感觉真好

大约在2003年前后，连发商场获得了较快的发展，商场里已经有了十几个商家加盟了，防盗门、丝网、水暖、电动工具、轴承、传输设备、铁艺……一个一个的项目都在商场里干得有声有色。我们连发商场有个规定，所有入驻连发商场的业户经营项目不得与原有商户重复、冲突，这就很好地保护了各个商户的利益。

一个个商户来到连发的时候都是手中有个三万两万的小个体户，干个三年两年之后都成了腰缠万贯的大老板，李大玲把他们每一个人的发展历程都看在了眼里，看着这一切，她的心里每天都感觉乱乱的——她也想自己当老板，谁不想当老板！但是她张

不开嘴，商场里可干的项目已经一个一个地被别人选中，再不干可就没有机会了，那些天她急得嘴上直起水泡。

我们两口子看明白了她的心思，那天我与老婆一起和她谈："天下没有不散的筵席，也不可能让你给我们打工一辈子，你自己看吧，想干点什么你自己选，你也自己干吧！你自己没生意的时候也帮我们照看着点就行了！"

李大玲眉开眼笑："赵姨，我想干电线电缆这个项目！"

"想好了，不和你妈商量商量？"

"不用，我妈一辈子在山沟里，也不知道这外边的事情，也不懂咱们干的这些事，听她们的这辈子就什么都别干了！"

就这样，李大玲开始自己当老板了。

说到这，我想起了和李大玲一起来的那个李大鹏。

我一看李大玲都自己干了，也给李大鹏一个机会吧，这孩子有点虚荣，爱臭美，胸无大志，但是最大的优点是忠诚可靠。所以我也希望他能有点出息。

我说："大鹏，你看这样好不好？楼上最大的那个房间给你，别人过去租都是一万元，你要是想自己干给我五千就行，你干劳保用品。开发区几百家外资企业，家家都得用劳保，手套、安全帽、安全鞋、工作服、安全带、口罩、防毒面具……产品老鼻子了，你如果自己再跑点客户，两年就起来了。"

这孩子就是没主意，他说："我得回家问我妈！"

我说："你妈整天在地里种蘑菇，懂得什么？她能知道这里的外资企业都用什么劳保用品？有的东西她都没见过……"

我好话说了一大车，没用。

第三天，李大鹏来到我办公室："经理，我妈上县里打听了，说劳保用品根本就没人买！"

我真是又气又笑："新宾县一个像样的工业企业都没有，全县的工农业产值都比不上这里一个合资企业的产值呢，谁买劳保用品。算了，你既然不想干，我也不劝你了，别干不起来再落埋怨。"结果这孩子到底什么都没敢干。当年就辞职了，拿钱到大连找了一个饭店学厨师，花了五千多元，厨师证也拿了，却一直也没当成厨师。后来听说又去学烤鸭制作，钱也花了，手艺也学了，最后还是没干。前些日子听说在家乡开出租车呢……

这就是差距。思想上有差距，行动上就必然有差距，这差距就造成了两个人命运上的天差地别。有很多人，就是这样，一肚子的花骨朵就是开不出一朵像样的花来。夜里千条路，早晨起来卖豆腐，还不是热乎的。

那一年是李大玲启运的一年，刚刚自己当老板不是，丘比特的神箭向李大玲射来了。一个在我们商场门口拉脚的货车司机给李大玲介绍了一个对象，长相特酷，也是大高个，身高有一米八五，也邪门了，李大玲才一米五高，追求她的人都是一米八以上的大高个。这个大高个一下子就把李大玲给迷住了。他家的经济条件也很差，但是缘分来了谁也挡不住，这就是现在和李大玲一起过日子的郭光龙，也就是前边说到的那第三个追求者，就简称第三者吧。

郭光龙的家在山东省潍坊市境内的郭家秋峪，峪是什么，就是把峪字拆开念——山谷，也就是一个小山沟。从大连到郭家秋峪先要坐八个小时的船，然后再要坐四个小时的大客车，最后再步行两个小时，郭家秋峪就到了。

也不知道这月老是怎么牵的线，一个来自山东的郭家秋峪，一个来自辽宁的北旺清，他们最后竟然相会于我们这家不起眼的连发商场。

郭光龙在大连开发区一家个人开的修车厂里当修车工人，我去过那家所谓的修车厂——在开发区大黑山下边的一个停产企业的院子里，用篷布围起一个简易棚子用以遮挡冬日寒冷的北风，在那棚子里有一个地沟，这就是郭光龙打工的那家修车厂。夏天把棚子上边的篷布揭掉，小风一溜还可以，冬天可就遭罪了，一点取暖的设备都没有，一会儿地上、一会儿地沟，一会儿水一会儿油，挺新的一身工作服干到晚上就浑身油脂麻花的了，还没有洗澡的地方，住的地儿条件也不好，伙食更可想而知了，条件老艰苦了，一个月才八百元钱。

命运轨道的一个一百八十度转弯

李大玲自己才干了一年，2004 年他们两个人的机会来了，从此，他们两口子命运的轨道来了一个一百八十度的转弯。

那年我儿子考上了大连市第 15 中学，是一个美术高中，每年都有一百多个学生考上清华大学、中央美术学院、中国美术学院，学校老好了。为了给孩子创造一个良好的学习环境，争取考一个好学校，我们夫妻经过商量决定暂时搬到大连去陪读。

大连到开发区差不多有将近一个小时的路程，我们商场夏天一般早上 7 点开门，晚上一般 6 点半关门。这样一算，我们 6 点就要从大连出发往开发区赶，晚上 7 点半才能到家。也就是说，我们早上 5 点钟就得起床做饭，晚上要到 8 点半才能吃上饭。这不是拼命吗？如果这样干，不出一个月我们俩准得累倒。

怎么办？生意总不能因为孩子念高中而不干吧？再说了孩子

上高中正是需要花钱的时候呢！而且这么大一个摊子突然交给一个生手也打理不好，整不好的话自己再接手的时候都不好做了。最后我们决定把生意全部交给李大玲做，商场里除了已经出租的部分之外都承包给李大玲两口子，李大玲两口子每年交给我们十万元承包金，除每年的三四月份之外，每月交一万元，上述约定如果全部如期兑现，四年之后全部库存货物十二万六千元奖励给李大玲和郭光龙。

对李大玲和郭光龙来说，这简直就是一步登天。你算算吧，十二万六千元的货物，五万元的固定资产投入，还有原有的固定客户，原有的二十多家固定的供货商……每年只有十万元的租金，还是分月交钱。如果从零开始干，达到如此规模至少得干个七年八年的，现在李大玲夫妻一夜之间就都有了。

当然了，没有李大玲在连发兢兢业业五年的打拼，她不会得到我们夫妻两个的信任，她也不可能遇到这样的机会，这还真应了李大玲自己说的那话：给谁干都是给自己干！

机会只等待有准备的头脑。等我们把一切交给李大玲的时候，有很多人问我们，怎么不给自己家人干，为什么这么好的机会给了外人？

其实我们也想过把这一摊子给自己家人干，让自己家人有一个发展的机会，可是这强扭的瓜不甜。像我的侄子，我劝他到我这干，人家都不稀罕来；我老婆的侄女也在我这干过一段，没几天就嫌没意思打道回府了；我老婆的姐姐原来就一直在我们这干，听说我们不干了，我老婆和她商量，让她自己在这里干一摊，人家说了：“我干那××玩意呢？”

你看，你总不能让些冷手来抓这热馒头吧？那些一点准备都没有的头脑甚至会把原有的一切弄得一团糟，你想重头收拾旧山

河都不好收拾。

有时候，该舍就舍，不舍不得，就是这个道理。

创业经典启示

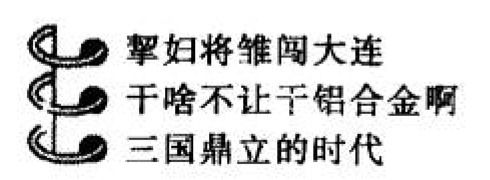
打工既是赚钱的机会，也是学习的机会。而且这种机会是成本最低的学习机会。要珍惜每一次为别人打工的机会，学会一样本领就为自己的未来多创造了一个成功的机会。

给谁干其实都是为自己干。你欺骗老板，老板也一样欺骗你；你欺骗顾客，顾客也一样欺骗你；你欺骗生活，生活也一样欺骗你。

没有人会随随便便成为老板。先弯腰干活，然后才可能直起腰来当老板。

不想当元帅的士兵不是好士兵，但是穿上军装就想当元帅的士兵肯定也不是好士兵。经商也如此，什么事情都要有一个过程。

年龄小并不是创业的障碍，关键是志向要大，决心要大，胆量要大。



第三个故事　我有一个梦想





张瑞敏谈到创业时这样说："我个人对创业精神有一个很简单的理解，我的理解就是每一个人通过你自己的创新，把一种不可能变为可能，我觉得这就是一种创业，每个人都可以做，对我们国家来讲，我觉得拥有这种、弘扬这种创业精神，那么我们在国际上的竞争力可以不断升级，那么对于每一个人我觉得也很重要，因为我们每一个人都想得到别人的尊重，都想得到社会的认同，都想展现自我的价值，那么创业无疑是一条最好的道路。"

挈妇将雏闯大连

我特别佩服张和的胆量，他原来就是长春市农村的一个42岁的普通农民，怀里揣着七拼八凑的五万元钱，带着老婆领着三个都没有成年的孩子，典型的一个五口之家，说来大连闯荡就出来了。什么生意也没干过，什么技术也没有，人家就有胆。

2000年，张和花三万五千元钱在我这里租了一块地方，干起了铝合金加工和塑钢制作的买卖。没有住的地方，大家就在门市房里挤着住，天棚上是吊铺，工作台白天干活，晚上也变成了床铺，夏天的时候盖一床被甚至在手推车上也能将就一宿，真是能吃苦。

就这样的条件，家乡的亲戚来到之后竟然能和他们在一起一

挤就是一个月，临走的时候还说呢："这里条件多好啊！"

我真不知道他们的家里会是一个什么样子了，但是我却知道张和为什么这么能吃苦了。

从来没碰过铝合金，没干过塑钢加工，他们每月拿出一千五百元钱从外边雇，然后自己和孩子再跟雇来的大工学习，那真是放下锄杠就拿起了焊枪，你不佩服都不行。

活好的时候资金周转不开，付高利息向老家的亲戚朋友贷款，仿佛就没有能难住他们的困难。

……

你想吧，你能想到什么样的困难他们就能遇到什么样的困难。一个已过不惑之年一直在家种地、两手空空、两眼一抹黑的农民，突然挈妇将雏闯进了物欲横流，见钱眼开的现代都市，面临的将是怎样一幅滑稽可笑的图景呢？

孔子说："百姓足，君孰与不足？百姓不足，君孰与足？"孔子的意思是说，百姓富足了，君王和百姓有谁不富足呢？百姓如果不富足，君王和百姓哪个是富足的呢？三千年前的孔夫子说得多好！你想，要是中国的农民都像张和这么能干，恐怕中国的贫富差距早就不存在了。

干啥不让干铝合金啊

张和一家世世代代生活在吉林省长春市双阳区山河镇，一直以种地为生。2000 年来到大连，家里两个男孩一个女孩，男孩一个十七岁一个十五岁，女孩十二岁。孩子说长还不快？几年蹭蹭就成人了，就现在这物价，就凭家里那几亩薄田，将来拿什么给孩子结婚？张和的确发愁，你看他脑门上那曲曲折折起起伏伏

的抬头纹吧，全是想辙累出来的，也没有想出什么好辙。

1999年，张和与同村里的两个朋友想出了一个辙，他们三个合伙承包了二百亩苞米地，那一年还真赶上了一个风调雨顺的好年景。他们播种、施肥、浇水、除草、看青、收割、晾晒……粮食全卖出之后一算账，你猜怎么着？一个人赔了三千元钱！

窝不窝火？搭上了三个人一夏天的全部精力、资金、时间，本以为找到了一个发家致富的道道呢，哪承想是个大窟窿。世代农民，什么本领没有，能干什么？难啊！

村子里早年有几户人家在大连干铝合金加工，一户带一户，这村子里就有二十多户都到大连去干铝合金去了，听说都发了。张和当然也知道这个事，也琢磨过，但是这铝合金是谁都能干的吗？咱以前都没听说过啥叫铝合金，现在听说了，但是从来都没见到过那铝合金是什么样的，听说没有个十万八万的根本就干不起来，上哪去弄十万八万的？

没事的时候张和也坐在自家门前的树下常常做白日梦，什么时候自己也能到大连开一个铝合金加工厂？那一段时间，张和满脑子里想的没别的，就想着干铝合金加工那点事，他把这当成了自己的梦想，每天早晨起来，望着棚顶就发呆，仿佛在说：我有一个梦想——到大连开一个自己的铝合金加工厂……

说到这，我想起了一个小故事，那是张和到大连开发区之后的事情了。

当时张和和他表弟一起合租我的房子，在我们连发商场的隔壁，后来他表弟把房子又让给了自己的大哥，当然了也是张和的表哥。张和的表哥有个外孙子，有五六岁吧，整天就吃住在铝合金加工门点，所以别看他小小年纪，满脑子想的全是铝合金。那天从幼儿园回来不好好写作业，一门心思在外边玩，孩子的姥姥

就说了："不学习没出息，看你将来干什么？"

孩子回答得很爽快："长大了我干铝合金！"

孩子的姥姥说："咱好好学习，不干铝合金，干铝合金没出息。"

想不到，孩子听姥姥说不让干铝合金，"哇"的一声就号啕大哭起来，一边哭嘴里还不停地嘟嘟着："干啥不让干铝合金呀？干啥不让干铝合金呀……"

在这个五六岁孩子的脑海里，世界上最赚钱的工作可能就是铝合金了。你不让我干铝合金我干什么？他能不哭吗？孩子的姥姥只好蹲下来哄孩子："长大了让你干铝合金，啊？干铝合金……"

这样孩子的哭声才停止了。可见在张和这些老乡的眼里，铝合金的分量有多重。别说张和做铝合金的美梦，就连五六岁的孩子都在做着铝合金的美梦呢！

只要敢想，办法总会有，就看你敢不敢想，敢不敢干。张和与老婆一琢磨，还是得出去闯，就守着这几亩田将来还不得饿死。张和的大舅哥家有钱，他只好和老婆硬着头皮去和大舅哥商量，最后达成了一个合作协议，大舅哥与张和各出资50%，大舅哥派女儿管理账务，五五分成。

从大舅哥家回来之后，张和兴奋啊，马上往大连打电话，让表弟帮忙租门市房，就这样张和与他表弟、张和的一个同村的老乡三个人合租了我的一个门市房，张和那部分每年租金三万五千元，其他两个人的门市房每年四万五千元，两个人各付二分之一，张和如愿以偿地干起了铝合金生意，有生以来第一次当上了老板。那天到我的办公室里闲聊，把他刚印好的名片送给我，我看得出他那一脸的自豪。

我们这条街里一共有四十多家干铝合金加工生意的，全是张和他们百合村的，我曾经逗他："听说开发区要把这条街改名了，改称山河街。"

张和还以为是真的呢："是吗？什么时候改？"他还真信了。

这些人最开始都是做铝合金的，后来因为铝合金能耗太高，密封性还不好，国家开始推广塑钢，于是这些干铝合金的门点就既干铝合金又干塑钢，家家都两套工具。张和来的时候正赶上这个铝合金和塑钢交替的阶段。塑钢加工比铝合金加工更复杂，铝合金的连接是靠铆接，通过铆钉、自攻钉将两个部分连接在一起。塑钢比较软，靠铆接不行，需要焊接，而且需要专用的焊接设备。当时一个焊机就得两万多元，很多刚创业的人都没有能力购买焊机，张和也一样，需要焊接的时候他得花钱到别人的焊机上焊接，所以那个时候一聊天中心话题就是盼望着什么时候有钱了买一台大机器，所谓大机器也就是塑钢大型焊接机。没干铝合金的时候想着的满脑子都是铝合金，干上了铝合金，满脑子想着的是大机器，张和又开始了他大机器的美梦。

三国鼎立的时代

人是应该有梦想的，不仅应该有梦想，而且要不断地超越梦想。现在人家张和不就在超越自己的梦想吗？

开始他梦想靠承包土地致富，这个梦灭了；他开始做铝合金的美梦，这个梦圆了；现在他想着要把自己的事业做大，又开始梦想有个大型塑钢焊接机……在这种不断超越自己，超越梦想的过程中，张和享受着每一次超越的幸福和快乐。

毛泽东早就说过：卑贱者最聪明，高贵者最愚蠢。千万别瞧

不起农民，早个三十年五十年的，谁不是农民。农民的动手能力强，农民勤劳、能吃苦，农民家里穷，但是没有负担。到大连半年的时间，人家张和、张和的儿子就把铝合金加工、塑钢制作的那点技术全部学到手了，无非量尺、画图、下料、组装、现场安装，没有太多的技术含量，即使没有大工他们自己也什么活都能完成了。加上张和比较敬业，两个孩子也算比较听话，他们的活都干不完，有时候接着好活一天赚的钱比在家种地一年赚的都多。

2003 年的时候，张和一家付全款，购买了他们的第一套楼房。

2004 年的时候，张和梦寐以求的大机器终于抬进了他的加工点。

2005 年的时候，张和的大儿子结婚。

2006 年的时候，张和的大儿子买回了一辆菱帅轿车。

2007 年的时候，张和购买了第二套楼房，同时二儿子也结婚了。

2008 年的时候，张和在长兴岛购买了第三套楼房，租给了别人，当起了房东。记得胡锦涛总书记在十七大报告里首次提到"创造条件让更多群众拥有财产性收入"，你看人家张和多听党的话，共产党搞改革开放，人家张和就进城创业，总书记提出"创造条件让更多群众拥有财产性收入"，人家张和就开始买房子出租，这就是超前意识，这就是思想境界。

……

孩子一个一个地都大了，新的问题出现了。两个儿子都组成了自己的小家庭，住进了楼房，女儿在一家合资企业上班，吃住都在公司，基本上安排得都不错，只剩张和夫妻两个还住在铝合

金加工点。但是两个儿子虽然住了楼房，也不行啊，儿子有了老婆，老婆马上有了孩子，得养家糊口啊，想要另立门户也开一个铝合金塑钢加工点，没有那么多钱，不自己另立门户吧，就得和父母在一起一锅搅马勺，总得仰人鼻息，什么时候能有自己的门市？

后来，张和想出了一个办法：

张和、大儿子、小儿子还聚在这一个加工点里干，但是单独核算，各人算各人的。谁揽到活谁自己买料，谁自己加工，如果别人没活彼此互相帮助。干活剩下的下脚料算公共物品，放在那里供大家使用。儿媳妇负责照看孩子，张和的老婆负责大家的后勤服务。这样就省下了两份房租。

三国鼎立的时代就这样来临了。

亲兄弟也要明算账，这是中国的古训。你看人家张和这笔账就算得不错，房租省下了，购买大型设备的资金省下了，而且设备的利用率也提高了；大家的积极性调动起来了，积极性提高了，大家的收入也水涨船高；怎么说也是一家人，父子、兄弟，不至于像外边竞争那么激烈，有小活各自为战，有大活协同作战，既有灵活性又具有战斗力。

高，实在是高，比诸葛亮的招还要高！

那天在外边与张和聊天，看着他满足的样子我问他："等哪天小姑娘也出嫁了，还想干点什么？"

张和摇晃着脑袋说："那能干还是得干，人总得做点梦想点事干点事，我在老家养了一群梅花鹿，这边干不动的时候我回家去养梅花鹿去。"

他就是这样一个不知足的农民，就是这样一个喜欢做梦的农民。我想，等中国这些有头脑有胆量的农民的美梦都圆了的时

候，我们中国小康的美梦也就圆了。

创业经典启示

创业是需要有一点野心的。心有多大，舞台就有多大，你的事业就有多大。

没有古代的嫦娥奔月，就没有今天的卫星上天。很多事情就是这样，首先要敢想，其次才是敢干。

敢想而不敢干那是空想，所谓晚上千条路，早晨起来卖豆腐。说的就是这种人，这种敢想一文都不值。

人不但要有自己的梦想，还要敢于超越自己的梦想，不断地超越自己。

家和万事兴。一个人的力量是有限的，对家族企业而言最重要的就是团结，而团结的基础就是产权的明晰。没有明晰的产权就没有团结的家庭。



最绚烂的时刻
16 岁的流浪生活
深圳的悲惨记忆
从搓澡工干起
自己给自己打工
炕头猫变成华南虎

第四个故事　社会也是一所大学





面对他人的模仿、抄袭，马云很大气地说："别人可以复制 B to B 模式，但是别人复制不了我受的苦难。"

最绚烂的时刻

2009 年春节，河南省郸城汲水乡大刘庄。

四辆崭新的轿车在村口空地的四个角落，齐刷刷地把大灯打开，将漆黑的夜空撕开一个巨大的口子。周边十里八村的人们都从四面八方涌向了大刘庄。

村口的空地上摆满了各种各样的烟花，大人小孩、男男女女你拥我搡地将这块空地围得水泄不通。没有人维持秩序，但是人们却很规矩地站在那里，等待着烟花绽放那最绚烂的时刻。

有人喜欢凑热闹，有人喜欢看门道。这不，在大家都挤在那里等着看烟花的时候，二胖子却围着村口的空地转了一圈，原来他在"检查"停在那里的四辆崭新的轿车。他终于看明白了，那辆银灰色的是现代索纳塔，那辆米色的前脸有十字标志的车是雪佛兰，那个有四个圆圈的是奥迪，还有一辆，那是广州本田。

……随着一声清脆的巨响，一团明亮的火球窜上了夜空，然后那火球在空中发出更加响亮的爆炸声，爆炸声里火球从中心开花，像九月的菊花……随后噼里啪啦的爆炸声在大刘庄空旷的夜

空里剧烈地响起，千朵万朵各种颜色的花朵将整个村庄的夜空照了个通明。孩子们叫喊着，老人们讶异着，年轻人也赞叹着。在人们的记忆里，这样热闹的场面，一下子燃放这么多的烟花，这在大刘庄还是开天辟地——第一次。

然而，所有这一切并不是村里安排的。

看见了吗？在烟花施放现场指挥一切的那个很敦实的穿黑夹克的小个子，这一切是他自己掏腰包安排的，他就是今天我要说的主人公，他的名字叫刘刚。此时，他和村里的乡亲们一起享受着这一年之中最绚烂的时刻。

16 岁的流浪生活

1990 年 7 月的一个晚上，人们无法驱赶那直往毛孔里钻的 30 多度闷热的空气，只好把窗子敞开，让夜风驱走令人难受的暑热。

一个黑影蹑手蹑脚地从炕上爬下来，在房间里悄悄地寻找了几件夏季常穿的衣服，又找了几件自己认为能用得上的物件，他没敢去推门，怕开门的声音惊醒在床上熟睡的老娘，而是小心翼翼地从窗口跳到了屋外。

落了地，他连回头看一眼都没来得及，撒开他那双大脚就向村口跑去，一会儿的工夫那团黑影就被夜的黑掩盖得踪影皆无了。

这个跳窗户的家伙不是别人，正是刘刚。

白天媒人拿一张照片给刘刚妈看，说要给刘刚介绍对象。刘刚也看了，太丑，再说了才 16 岁，看什么对象？但是儿子岂能拗过老娘，这不老娘和媒人说好了，明天媒人领着刘刚去邻村相

亲。别看刘刚很早就辍学在家了，家里也不富裕，但是这哥们儿硬是不安分，他不想一辈子就这么在这个穷乡僻壤终老一生，更不想在这个落后的山区随便找一个素不相识的老婆胡乱地糊弄自己一生。虽然，此时刘刚只有16岁，经济还没有独立，在家也没有话语权，自己的小胳膊还拧不过父母的大腿，但是惹不起我躲得起，这不，趁着月黑雁飞高，刘刚夜遁逃——他和他的三个小伙伴约定好了，他们要到外边去闯荡世界去了。

毕竟是汉高祖刘邦的后代，从小就有鸿鹄之志，了不起。

刘刚的同学刘大庆有个亲属在山西挺有能力，他们所说的那个亲属其实就是刘大庆的姐夫，在山西省长治县的电业局工作，是个不大不小的头目，刘刚、刘大庆他们四个哥们今天晚上就离开大刘庄，去投靠刘大庆的姐夫。对于刘大庆的姐夫来说，安排一个刘大庆应该没有问题，即使退一步说安排两个人也问题不大，但是让他一下子安排四个人的确有难度，再说了安排了两个人那另外两个人怎么办？所以，刘大庆的姐夫只给刘大庆安排了一份工作，而且还是一份不错的工作——开车。其实刘大庆在此之前根本就没有碰过车，那也没问题，不会开可以现学。就这样，刘大庆在姐夫的安排下在长治县电业局招待所住下了，学习汽车驾驶。刘刚他们三个人暂时没有安排，怎么办？那也不能住露天地吧，孩子们被逼到这个地步了，想辙吧。刘大庆住的招待所正好四个人一个房间，他们四个人干脆一起住进了刘大庆的房间。招待所里客人不满的时候他们就每个人一张床，如果电业局有学习班或者召开会议的时候，他们就两个人、三个人挤在一张床上，最严重的时候他们甚至四个人在一张床上胼抵而居。

住的问题就这样被他们暂时解决了，而更为严重的问题是如何解决吃的问题。上世纪90年代各个单位的招待所一般都是实

行饭票制，就是一个饭票随便吃，刘大庆还真够哥们儿，他每顿饭都是把饭打到房间里来吃，用最大的饭盒，把饭和菜往死了向饭盒里装，然后四个人在一个饭盒里吃，就这样饥一顿饱一顿地应付着。

然而，这毕竟不是长久之计，时间长了对刘大庆姐夫的影响也不好，而且大家都吃不饱，十六七岁的孩子正是长身体的时候，每天四个人吃一个人的饭，谁也受不了！

怎么办？刘刚向刘大庆说："这样时间长了不行，将来如果把你的工作也弄没了，我们四个可就没有出路了，咱们怎么着也得保住你，我们也好有一个退路。

最好跟你姐夫说一声，给我们找点活干，我们什么活都干，有吃有住就行。"

刘大庆的姐夫说："我朋友在柳林有个工地，活太累怕你们受不了，如果你们非要干就去试试吧。"

于是刘刚、刘大庆他们一行四人来到了柳林。当时刚刚改革开放不久，什么《劳动法》《合同法》呀，什么法都没有，愿干不干。一天干十六个小时，早晨5点准时吹哨，听到哨声全体起床，洗脸、吃饭一共二十分钟，中午休息半个小时，晚上干到10点钟。吃的就别提了，窝窝头、白菜帮子，菜里连一点油星都看不到，简直就是盐水煮白菜帮子，难吃死了。刘刚他们被安排到翻砂车间，"那活根本就不是人干的，就更别说我们这些十六七岁的小蛋子了。"刘刚和我说起这些事情的时候，感慨良多。

"晚上干完活，我们不洗澡都没法睡觉，可是洗完澡连换洗的衣服都没有，干活时穿的衣服上面全是漆黑漆黑的粉尘，脱下来一抖搂都能抖下来一两公斤的煤灰，如果直接穿在身上，那洗澡也就白洗了，怎么办？我们一般都是回到宿舍之后立刻脱光了

身子，然后裹上一件棉大衣去洗澡，洗澡完毕之后再裹着大衣回去睡觉。”

刘大庆干了不到一个星期就回长治了。于是，刘刚他们三个人像发配了一样，每天十六个小时的强体力劳动在那里坚持，一天的补助是一元钱，其他工资年底一起算，也不知道一天挣多少，这还是有人介绍才干上的活呢，谁敢问呢？

刘刚说：“那里每天的伙食是要自己付款的，当月也不知道是怎么算的，我们就那么干，月底我们三个竟然每个人欠那个工地一元钱。”

刘刚他们三个实在干不下去了。“不是怕吃苦，而是感觉不到前方有一丝一毫的希望。吃苦不怕，吃苦要吃得值得，就这样干下去将来怎么办？这工头根本就不把我们当人，但是我当时就想，别人不把我们当人，我们自己不能不把自己当人！”

刘刚和另外两个伙伴大约在那里又坚持了两个月，然后在一天早晨起床之后，他们不辞而别了。他妈的，这叫什么世道？干了两个多月，身上竟然欠着工头的钱，三个人竟然身无分文。

家里穷，没有出路，只听说外面的世界很精彩，哪知道，外面的世界更多的其实是无奈。

“山西是中国煤炭资源最丰富的省，尤其是能源紧缺的21世纪，整个中国最有钱的土财主基本上都是山西那些开煤矿的。几天一个瓦斯爆炸，过几天又一个煤矿透水，那个时候我们几个没撂在那里也算是万幸了。”刘刚不无感叹地说。

已经是二十多年前的事情了，很多东西都已经变得模糊了，因为那是一段不堪回首的往事，也不愿意去回忆，所以说起来刘刚自己有时候也糊涂。

也不知道他们是怎么回到长治的，反正他们三个又回到了刘

大庆住的那个招待所。刘大庆请他们几个洗了一个澡，三个黑人立刻变成了纯种的黄种人。经过几天的休整，刘刚感觉山西没有什么出路，因为大家是奔刘大庆姐夫来的，这也没错，错在大家不该一起来，刘大庆姐夫又不是局长，哪有那么大的能力一下子安排这么多人？如果刘大庆姐夫无法安排大家，那大家不如离开山西，到最发达的地方去寻找机会。

最后，刘刚和一个哥们离开了山西。刘大庆和另外一个哥们留在了山西。刘刚和那小子从太原直接回到了河南，想回家休息一段时间。

刘刚说："我们要想一想，想好了再出去，不能这么盲目地瞎闯了。"

我说："当时是不是有点像丧家之犬？"

刘刚很严肃："也不能那么说。"

我说：丧家之犬也没什么，我给你讲一段孔老二的故事：

孔子在卫国的时候，被卫灵公的妻子南子戏弄了一通，孔子无奈地离开了卫国。前往赵国、宋国。到了宋国听说宋国的大司马要杀孔子，于是，孔子率众弟子撒丫子逃到了郑国。逃跑的途中，弟子们忽然发现夫子不见了，于是子贡就到处打听，发现河边有位老人，上前一问，老人告诉子贡："夫子倒是没看到，东门倒是有个人，'累累如丧家之犬'。"于是子贡前往探视，果然是孔子。子贡就把老人讲的话给孔子说了。孔子不但不介意反而高兴地说："说我很像丧家之犬，太对了。"

这应该是孔子在周游列国时最穷困潦倒的写照了。然而后来怎么样，孔子依然不失其政治家、教育家的风范，照样成为千古圣人。

"为天地立心，为生民立命，为往圣继绝学，为万世开太平。

这是儒学之精髓，我们每一个人不可能都做到，但是我们最起码可以从最简单处做起吧？那就是为天地立心，通俗地说也就是任何时候要对得起天地良心，这就够了。”

刘刚这回笑了：“咱不能跟孔子比，但是任何时候都能做到对得起天地良心，这一条就够了。”

深圳的悲惨记忆

在家里只待了五天。

在外面混的确很难，不是一般的难，而是百般千般的难。但是家里也不好混，家里穷，比《还珠格格》里赵薇她们住的监狱差不多：三间茅草房，四面都是墙。抬头见老鼠，低头见蟑螂。天天糊涂粥，饿得心发慌。孤苦又寂寞，面对爹和娘。这种物质和精神的双重折磨简直让人窒息，何况刘刚的老娘对他离家出走的过火行为一直耿耿于怀，所以刘刚决定还得走。虽然很多朋友都劝他们：“外面也挣不到钱，那么苦，出去干什么，在家混日子呗！”

“外面是苦，但是不出去将来不是更苦，更没有机会吗？毕竟现在还能走动，赚不到钱，出去走一走长长见识也是好的，比在家混日子有意思。”

刘刚和他的那个伙伴就这样又悄悄地踏上了他们又一段崭新的流浪征途。

这次他们选择了深圳。去深圳他们是这么想的，刘刚的朋友说：“咱村的刘玉志在县外贸局当局长，听说县外贸局在深圳有一个工程，刘局长肯定在深圳，咱们就去找刘局长，都是一个村的，五百年前都是一家，都是刘邦的子孙，肯定能帮那个咱们找

个工作。”

“要是找不到刘局长怎么办？”刘刚问。

“找不到刘局长咱们就……自己想办法呗……”

刘刚笑了：“你能有什么办法？”

“那不是你说的吗，出去见识见识也是好的。”

……

扒火车，睡在火车椅子底下，甚至拣盘子底，就这样像逃荒一样，他们满怀着一腔奔向希望的热情，经过七八天的摇摇晃晃，他们终于来到了向往已久的改革开放的窗口。

然而这个“窗口”简直太大了，那直插云天的巨大高楼让他们感到眩晕，那风驰电掣的靓丽轿车让他们感到颤抖，那袒胸露背的妙龄少女让他们热血沸腾……他们兴奋、激动、高兴，仿佛他们已经成为了这个美丽城市的一员一样。

然而，接下来他们所经历的一切却把他们的兴奋、激动、高兴击得粉碎。刘刚和伙伴只知道刘局长的工地在龙岗，并不知道确切的地址。深圳那么大，龙岗也那么大，口袋里的钱又那么少，到哪里去找五百年前是一家的局长，怎么找？

本来说好要好好谋划一下再出来呢，原来这就是他们所谓的谋划？真是嘴上没毛——办事不牢！你说在家的时候都是一个村的，有什么不好张嘴的，再不好张嘴到深圳了你不是还得张嘴吗？但是这偌大个深圳有谁认识你们河南省一个小县城的外贸局长呢？相反，在你们的小村子里，又有谁不认识你们大县城里当局长的刘玉志呢？你问谁不能问出一些想要知道的信息呢？现在怎么办？

清晨，浓雾轻笼着红绿相间的荔枝园，露水一滴一滴地滴在刘刚麻木的脸上。腿像灌上了铅一样沉重，又麻又疼，脖子和肩

膀却像喝了醋一样，酸酸的，躺在那里一动都不想动。真想就这么无休无止地躺下去。闻着荔枝清爽甜蜜的果味，浓雾轻抚着疲惫的身体，似乎还能感觉到一丝丝的凉爽，似乎让人有那么一丁点儿的惬意。

刘刚和那个一起来的哥们辗转于各个工地之间，用深圳人听不懂的河南话与他们河南人听不懂的深圳话费力地交流着、比划着。太阳毒辣辣地将热量倾泻下来，把大地晒得滚烫，也把刘刚和那哥们的后背晒得秃噜了皮，那真叫如芒在背。再看脚丫子，两个人脚底下都磨起了血泡。没有钱，也没有明确的目标，所以两个人就这一腿那一腿地用脚丈量着深圳广袤的土地，真难为了两个16岁的河南少年。两个人都动了回家的念头，可是把口袋里那几个钱拿出来一碰，只够一个人回家的路费。就这样，刘刚把口袋里那一脚踢不倒的几个零钱都给了那哥们，刘刚成了一个真正的孤家寡人。

此时，刘刚躺在荔枝树下，想着自己的心事，不知不觉两滴眼泪就流了出来。真难！家里真是穷，没有一点吸引力，没有回去的理由。外面的世界的确精彩，但是又是两眼一抹黑，要钱没钱，要朋友没朋友，怎么在外面混？

刘刚想了半天也没想出什么辙来，悄悄地站起来，用荔枝填饱了瘪瘪的肚子，他又上路了，必须找到那个局长的工地，不然自己可能就交待在这改革开放的窗口了。

这天上午，刘刚险些被送到派出所。

刘刚从早上走到中午，天又热，汗水把衣服全都湿透了，脚下原来的血泡破了，开始往外渗血了，边上新的血泡又出来了，早上的荔枝早就变成几泡尿撒在了深圳的各个犄角旮旯，肚子那个饿啊。就在这个时候——从一个工地往外走的时候，刘刚看见

门口有两截大拇指粗的钢筋，能有一米半长，刘刚想也没想，顺手就把它们捡了起来。刚走了五六十米远，就听后面在喊："站住，拿钢筋的，站住！"

刘刚回头一看，一个保安从后面冲自己跑来，不容分说上去就把刘刚的胳膊扯在手里："你小子，不找人吗？我看你是个小偷！走，跟我上派出所！"

刘刚可吓坏了，说："我不是小偷，我一天没吃饭了，脚也磨起泡了。"说着刘刚把那露了脚趾的胶鞋脱下来，一股霉臭味扑面而来。刘刚把自己满是血泡被血水浸泡的恶臭的脚丫子给保安看："你看这大血泡！实在走不动了，要找的人老也找不到，又累又饿，在门口看到这两根钢筋就顺手捡起来了，不是故意的，我也没多想……"

看着刘刚可怜兮兮的样子，保安竟然把紧握着的手松开了，甚至那两截钢筋也没往回要，就这么让刘刚走掉了。

刘刚把手里的两截钢筋卖了，卖了不到十元钱，但是别小看这一脚踢不倒的几个小钱，那天刘刚有了坐公交车的银子，效率自然提高，也是苍天有眼，天道酬勤，刘刚还真的找到了刘局长的工地，但是刘局长的工地上并没有刘局长。那工地的确是刘局长单位的工地，但是刘局长的工作在河南，他不可能天天待在深圳的工地上啊。这是16岁的刘刚当时没弄明白的事情，听说刘局长所在的外贸局在深圳有工程，就想当然地认为刘局长在深圳，闹了一个天大的笑话。

别看刘刚才16岁，还真能泡，硬是获得了工头的同情，工头给远在河南的局长挂了一个长途电话，把刘刚的事情和局长说了，毕竟是老乡，毕竟五百年前是一家，毕竟是局长，刘局长竟然告诉工头："给他找个轻快点的活让他干吧。"

就这样，在刘刚苦苦的坚持下，刘刚终于在深圳找到了立足的地方。

工头的确按着局长的指示给刘刚以很大的照顾，安排刘刚给运送土石方的大货车发放工票。大货车拉来一车土石方刘刚就发一张票给他们，然后他们凭着这个票到财务部门去结算。

我说："你的权力可是不小啊，多给他们发几张票你可就发家了。"

16 岁的刘刚还是有一定做人的原则的，再说了 16 岁的刘刚那时候也没有这个胆。他说了："咱不能干那事，谁给咱第一口饭吃咱是不能忘了的。那样干将来还怎么在外面混？"

"工头天天骂我，说我笨。我当然是笨了，人家都是二三十岁的老爷们，我一个 16 岁的小生犊子，什么世面也没见过，可不傻吗？可是他天天骂我却一直用着我，他说我老实，可靠。这就是我的资本。"

孔子当年教诲曾子："君子不以利害义，则耻辱安从生哉。"这话说得多好。刘刚当然没有阅读过《论语》，但是 16 岁少年的淳朴却在行动中践行着孔老二的《论语》。

别看就是给大货车发发票，但是对一个 16 岁的孩子来说，还是挺够受的。深圳那地方的夏天气温能达到三十七八度，中午能达到 40℃ 以上，而且那是气温，地面温度绝对能达到 50℃。刘刚穿着一件半个月没洗过一次的破背心子，在工地上就那么站着，一站就是一天，每天晚上大腿都发麻、肿痛，后背让太阳晒得火烧火燎的，隔几天就脱一层皮，脸上的汗和着落到脸上的尘土，黑一道黄一条的简直没有个看。

看着刘刚遭罪的样子，工头也挺心疼的，觉着这个孩子是个可造之材，但是在工地上干的确不太合适，就和刘刚说："我有

个朋友在大连做生意，你去找他吧，我给你写一封信，让他给你找一个适合你干的活。”

刘刚还真是遇到了好人，像接力一样，刘刚在大家的帮助下就这么没有目标地向前奔跑着。

很多时候，我们的确并没有明确的生活目标，但是只要我们不断地向前走着，可能明确的目标在迷茫的雾色里逐渐就清晰起来了。

从搓澡工干起

原来，工头的朋友在大连并不是做什么生意，而是开了一家浴池，租的是大连开发区海滨花园别墅的房子，对当时的刘刚来说那洗浴已经是相当豪华的了。刘刚被安排在这里当服务生，比站在太阳底下晒着可是轻松多了，而且晚上的住宿条件也比深圳的工地强百倍，刘刚有点心花怒放的样子。可是好景不长，刘刚到这里不到一个月的光景，这浴池老板不干了，把浴池兑给了别人。刘刚那个郁闷啊，他担心自己被新来的老板给炒了鱿鱼。还好，新老板观察了一些日子，他认为不好的都裁了，他认为好的呢就都留下了。刘刚这些天干的那是没挑的，本来就比较实在，加上对自己未来命运的担忧，工作起来更是起劲，所以刘刚被留了下来。

工作了一段时间之后，刘刚发现搓澡的活比较赚钱，而且浴池里从事这项工作的人还不够，于是刘刚决定给人搓澡。人实在，工作认真，加上会来事，刘刚在这里干得不错，结识了在花园别墅里工作的很多人，也接触了来这里洗澡的很多客人，他们对刘刚这个人都比较认可，于是刘刚在这里干搓澡干了一年左右

的样子。干得正好的呢，浴池老板又不干了，刘刚再一次失业。

失业这段时间是令人难熬的。吃的地方没有了，住的地方没有了，最重要的是没有了进银子的渠道。好在工作期间认识了一些这里的哥们儿、姐们儿，于是刘刚就厚着脸皮在花园别墅里混吃混喝，今天在你这里混碗饭，明天在他的床上挤一宿，日子过得很艰难。就在这里干的时间最长了，也是在这里认识的朋友最多，所以刘刚认为在这里混比到别处去混有更多的机会，因为朋友就是金钱，就是机会，有人脉就有财路。所谓“四海之内皆兄弟也”，其实也就是这样一种境界了吧？

机会终于被刘刚等着了。花园别墅里一个姓王的姐们儿的男朋友在开发区里开了一个五金店，要找一个跑腿的。王姐们儿觉得刘刚这人不错，就把他介绍给了自己的男朋友。就这样，刘刚开始在昌临大厦里给人家当起了售货员。这活说好干也好干，说不好干也不好干，毕竟刘刚在洗浴中心干了一些时日，有了一点能说会道的本事，人话鬼话还都能说上几嘴，人也不像在深圳的工地里那么土气了，这活还真干得不错，腿也勤快，顾客要的东西如果自己家里没有刘刚马上就会到“仓库”满世界给找去，老板高兴，顾客也高兴，而刘刚自己也学会了“混世”的本领。

在这里整整干了一年。可能是开发区的人气还没有积聚到应有的程度吧，这王姐们儿的男朋友也没赚到钱，在柜台租赁合同到期的时候他坚持不下去了，收拾铺盖卷回老家去了。但是这老板还挺负责任，把接力棒传下去了，他看刘刚这小子不错，他把刘刚领回了自己的老家，这样，刘刚从祖国最南端的深圳辗转来到大连，这次曲曲折折地来到了中国的最北端黑龙江。

老板回黑龙江又干起了老本行，“倒霉”——倒腾煤炭。他“倒霉”，刘刚自然也跟着倒霉，刘刚负责晚上给老板看煤场。煤

场在城乡接合部的一个很偏僻的角落，晚上这里一点鬼动静都没有，静得让人发毛，偶尔有点动静也就是狺狺的狗叫，像狼嚎一样。别说看煤场了，要是真来人偷煤、抢煤，刘刚也就是钻床底下筛糠的份吧，也就那么回事，有个人在那里总比没有人强。

刘刚晚上给老板看煤场，实在犯困了就猫一觉，白天还要给老板跑腿，什么事没有了的时候坐在凳子上就丢当地睡着了，你要不让他睡，他坐在那里就一个劲儿地打哈欠，像抽大烟一样。那个时候，刘刚已经 19 岁了，正是长身体的时候，是最能吃最能睡的时候。刘刚实在是坚持不下去了。

就这样，刘刚在黑龙江的煤场和老板一起“倒霉”三个多月，他再次回到了大连。

自己给自己打工

1994 年，从黑龙江回大连不久，经过反复思考，刘刚觉得是结束这种四处漂泊生活的时候了。出来闯荡为了什么？就是要混出个模样。刘刚说：“不是有一句话吗：不想当元帅的士兵不是好士兵。当时不知道怎么我就想起了这句话，我想，不想当老板的打工仔也当不好打工仔。所以我决定自己当老板。”

这就是一个在外边闯荡三年的收获。所谓读万卷书，不如行万里路；行万里路，不如阅人无数；阅人无数，不如名师指路；名师指路，不如踏着成功人的脚步！刘刚终于在社会这所大学获得了“博士”学位，他要开始“博士后”的实践活动了。

世界是你们的，也是我们的！为什么这么大的世界就没有我刘刚的立足之地？说要自己干，其实刘刚并没有钱。当时刘刚兜里一共有一千元钱，而且这是他有生以来最大的一笔财富。

刘刚在五金店老板那里干的时候熟悉了那个行业的朋友，也熟悉了那个行业的规矩，刘刚决定从这里着手。他在一个朋友的门市里租了一个柜台，一个月六百元，可以先欠着，又在朋友那里赊了一些货。原来老板回黑龙江的时候还剩了一些破东乱西，和老板打过招呼之后，刘刚也把那些东西弄到了自己的柜台里，这算把自己的一个柜台摆满了。有朋友就是好，手里攥着自己的一千元钱还没动呢，生意已经可以开张了。要不怎么说朋友就是财富呢？店面虽然很小很小，但是那毕竟是自己的，不管别人怎么看，自己看上去心里就觉得温馨。

在这个小不点的店面里一共干了将近一年，手里一共攒下了三千元钱。这时刘刚别提有多高兴了，从16岁开始出来闯荡，给别人干了三年，手里才积攒了一千元钱，自己干了不到一年，手里已经攒下三千元钱了，这效率简直无法比，刘刚当时并不太会算这笔账，他用计算机反反复复地比量，就差周围有人，要不早把自己的脚趾拿出来掰一掰了，最后刘刚得出了一个让自己都非常吃惊的结论：自己当老板干一年顶上给别人打工干十年！

1995年年初，有人承包了大连开发区物资公司的商场，刘刚抓住这个对自己来说比三中全会还要重要的历史机遇，来到了物资公司的商场，扩大了自己经营的规模。也是在这个时候，刘刚终于有了一个自己的小窝，结束了没有住处的状况。在物资商场的院子里有一个警卫用的小亭子，现在商场都承包出去了，小亭子没用了，刘刚每个月八十元钱租下了这个亭子。面积不到五平方米，放一个床之后一个人勉强够转过身来。然而，就是这么一个立足之地，刘刚为之奋斗了五年，一个人毫无背景地在外面打拼，容易吗？

这期间，刘刚遇到了他生命里的又一个贵人——马玉彬。刘

刚是在给人搓澡的时候认识他的，那个时候马玉彬每次到花园别墅都是找刘刚搓澡。有一天马玉彬突然在商场里遇到了刘刚，这才知道了刘刚的情况，而马玉彬此时正在承包一个工程。没得说，刘刚很自然地就成了马玉彬的供货商。马玉彬要什么刘刚就给他送什么，马玉彬说了：价格由你看着办，不能随便乱来，但是你也要留有你足够的利润空间。就这样，刘刚仿佛成了马玉彬“狗腿子”，每天马玉彬一个人就足够刘刚忙的了，两年下来，刘刚赚下了他的第一桶金——五万元人民币。

刘刚是一个比较有思想的人。有了五万元之后，他开始琢磨了，老是这么像无头苍蝇一样地对缝、干这种杂七杂八的东西不是长久之计，要有自己的主打项目。就这样，刘刚在市场调查的基础上选择了轴承和皮带。

刘刚是这么想的：开发区的企业多，而且开发区的企业都是外资企业，自动化程度高，自动化程度越高就需要越多的自动传输设备，这就必然要用更多的轴承、皮带。

而当时，开发区的很多经营项目还处于起步阶段，很多进口轴承都需要从广州、北京、上海进货，因为规格太多，价格太高，很多商家都是现买现卖，不存现货。而这样干的结果就必然导致了价格高、供货周期长的后果。

刘刚一干就和别人不一样。他根据客户的需要少量备货。每种规格的轴承客户要一件他就进两件，渐渐地他的存货就多了起来，而且都是有针对性的备货，所以从来都不在手里压太长时间，减少了进货次数，缩短了供货周期，逐渐地他就在开发区站稳了脚跟，他的轴承就代表了开发区的新潮流，很多经营轴承的业户开始到他这里来串货了，他成了众多轴承经营业户的“仓库”。一些特型的轴承、异型轴承、非标准轴承、一些偏、冷、

少的轴承，别人没有的轴承，刘刚都有。

刘刚终于完成了他自己的华丽转身。

炕头猫变成华南虎

2003年7月，刘刚所在的商场动迁，他来到了我们连发五交化商场。刘刚后来告诉我："我到连发的时候库存商品一共是十八万元，手里一共有五万元存款，应收款大约也有五万元，加上一点简单的设备，一共有三十万元资产。这就是我的全部家当了。"

2007年7月，刘刚离开了连发公司，自己注册了一家公司，叫欧亚特轴承有限公司。一共在连发公司待了整整四年，走的时候资产是多少呢？库存商品一百五十万元，银行存款三十万元，应收货款二十多万元，两套住宅，自用一套，出租一套，现代轿车一辆，合计总资产达三百万元。仅仅四年的工夫，一只炕头猫变成了一只华南虎，资产膨胀到四年前的十倍。

我想起一个故事：

有一日，毛泽东问黄炎培有何感想？

黄炎培回答："我生六十多年，耳闻不说，所亲眼看到的，真所谓'其兴也勃焉，其亡也忽焉'，一人，一家，一团体，一地方，乃于一国，不少单位都没有能跳出这周期率的支配力。大凡初时聚精会神，没有一事不同心，没有一人不卖力，也许那时艰难困苦，只有从万死中觅取一生。既然环境渐渐好了，精神也就渐渐放下了……一部历史，'政怠宦成'的也有，'人亡政息'的也有，'求荣取辱'的也有。总之没有能跳出这周期率。中共诸君从过去到现在，我略略了解的了，就是希望找出一条新路，

跳出这周期率的支配。”

毛泽东答：“我们已经找到了新路，我们能跳出这周期率。这条新路，就是民主。只有让人民来监督政府，政府才能不敢松懈。只有人人起来负责，才不会人亡政息。”

……

现在刘刚的事业可以说“其兴也勃焉”，但是我真的不知道这个刘邦的第N代玄孙能不能也找到一个跳出这个周期律的办法。

在此，本人对他是否也会“其亡也忽焉”本人不予探讨，只对刘刚的事业“其兴也勃焉”总结以下这么几条：

第一，敬业。业精于勤而荒于嬉，刘刚虽然没有学习过《论语》但是社会这所大学使得他懂得了这样的道理。刘刚从一个16岁流浪儿发展到今天，他深知这一切的来之不易。因此刘刚把自己的这个小店当成自己的生命一样，举一个最简单的例子：有一次我们一个朋友中午举行结婚典礼，大家都到了，唯独刘刚没到。另外一个朋友给刘刚挂电话，刘刚说：“我走不了，办公室没人。”结果，那天刘刚的份子钱拿了，婚宴却一直没去参加。刘刚后来和朋友们讲述他的“刘氏理论”：“办公室里任何时候都不能离人，无论你有什么事情，办公室里没有人我是绝不会离开的。来人就是来钱，来电话就是商机，也许你在屋里待了一上午都没有买卖，但是也许你离开十分钟的工夫，客人来了、电话来了，结果生意没了。”

第二，管理到位。刘刚的生意是不大，但是他从干轴承那天起就想着要把生意做大，这是刘刚今天成功的重要因素。当时刘刚的总资产也就五万元，可是他不惜投入一万元购买了电脑，花一万元购买了《管家婆》软件，一开始就引入了微机管理。他把

所有商品按进、销、存分别录入计算机中；其次，把所有商品按规格放置到编有号码的包装箱中。这样，顾客要什么规格的轴承只要在计算机中把编号输入进去，马上轴承的价格、库存数量、产地、存放地址等信息都一览无余。虽然只有五万元左右的资产，刘刚并没有因为自己的规模小就放任管理。

第三，不断学习。孔子说：学不可以已。就是说学习不能停止。刘刚的文化水平不高，只有小学文凭。但是现在他可以和很多轴承方面的高级工程师、专家一起交流，为外资企业的技术人员讲解轴承方面的技术、知识，指导企业的技术人员选型、配号、替代……这些东西来源于哪里？就是不断学习，不仅从社会这所学校学习人生的经验，也从书本里获取科学和技术知识。

第四，商品规格全。客户要过的规格刘刚一律记录在案，什么时间要的，需求量多大，要货周期大致是多长时间，联系人是谁……能记录多少记录多少，定期联络。

第五，有定力。干的时间长了，有了一些同行的朋友，大家经常在一起喝酒聊天，常常听这个说谁谁赚了多少，又说谁谁发了，再就是说做什么什么最来钱，等等，等等，不一而足。有些朋友就把持不住，今天干这个，明天干那个，这一耙子那一扫帚，始终不能做大。刘刚自从1997年干起轴承之后，没变过样。他的理念是：一招鲜，吃遍天。

第六，守法经营。这可能是刘刚多年流浪生活总结的重要一条经营理念。

……

我的总结是比较枯燥的，其实刘刚很多的经商实务远比我的文字精彩得多。生活永远是鲜活的，而文字永远是呆板的。

对你而言也是如此，临渊羡鱼远不及退而结网。如果你也想

使自己的生活精彩起来，也想来一个从炕头猫到华南虎的惊人蜕变，那你就只能拉出来遛遛了，这样一遛你就知道自己到底是骡子是马了。

创业经典启示

社会也是一所大学，虽然这所大学没有固定的教室、没有学分、也没有毕业证书，但是有心人一样可以过关斩将，从此岸走向成功的彼岸，享受鲜花与掌声。

任何时候都要把握住自己，逆境尤其如此。人生、创业就好比登山，哪怕向错误的方向迈出一步，也可能因此而越走越远。走得太远我们可能就找不到回家的路了。

朋友是创业最重要的资源，是比金钱更重要的资源。没有朋友，你就没有生意。有很多事情金钱是无能为力的。

面对创业的不同阶段，要学会思考，不断根据客观实际调整思路，适应现实。人不能沿着惯性无休无止地前行，在适当的时机，要学会选择，确立自己新的目标，没有目标就没有事业。

- 告别赌场赴商场
- 你别小瞧我们这个“网络”
- 赌徒自有赌徒的风格
- 石万祥的标准答案
- 现代版的五子登科

第五个故事 “网络”时代的英雄





李嘉诚如是说："机遇对每个人都是公平的，但不一定谁都可以抓住，关键就在于是否敢冒风险。"

告别赌场赴商场

2004年正月初七晚上，石万祥怀揣着五千元钱，来到了邻居王老五家。那可真叫热闹，东边地当央的桌子上人们正在那里玩斗鸡（以扑克为工具进行的一种赌博），西屋地当央则是一桌麻将。屋地到处是烟头，空气中弥漫着一种辛辣的尼古丁味。石万祥先是在麻将那伙人后面转了一圈，然后点燃了一支烟，又到斗鸡那堆人背后观看了好一会，最后他把手中的烟蒂往地上一扔，从口袋里掏出二百元钱："我押二百。"石万祥就这样意气风发地融进了这正月里史家庄最快乐的人群里……

早晨4点钟，石万祥输干了口袋里的最后一张大票，他咔吧咔吧自己输红了的小眼睛，自我解嘲地说："都给了你们了，这回也舒坦了，你们拿去输吧，老子要上大连了……"

其实人们都紧盯着自己手中的扑克牌呢，根本就没有人搭理他。他自己也觉得没有趣，讪讪地、孤独地走进了茫茫的夜色里。

五千元输得干干净净，昨天晚上出门的时候跟老婆打过保票

的："他们那点文化水根本就不是我的对手，你在家等着数钱吧！"

河北话有点垮，"数钱"和"输钱"的发音是一样的。老婆听了石万祥的话就别扭，说："你个乌鸦嘴，我不在家等着输钱，我等着你赢钱！"

"好，你等着，就我这文化水还不赢死他们，你等着输（数）钱吧。"

还是输钱，说得还真准。现在口袋里分文皆无，怎么向老婆交代？看来什么事都别说太满。石万祥一边走一边想着自己的心事，不知不觉地来到了他姐家。

他姐、姐夫正好在厨房里煮饺子呢。

石万祥也不客气："包饺子呢？怎么知道我来呀，还挺客气？一会儿我在你们这里吃，吃完了给我装车，我今天就走。"

石万祥的姐姐说："不是说初十走吗，怎么提前了？车都定好了？"

"那还不好说，给老王打个电话不就得了。"

……

就这样，为了摆脱赌输五千元巨款的尴尬，为了躲避老婆的纠缠，他竟然和老婆不辞而别。临走，石万祥和姐姐招呼："给我拿一千元钱，另外过会你告诉灵灵一声，就说我去了大连了，等都安排好了我再给她来信儿，让她跟着送货的大车去就得了。"

石万祥办事的确有个性。那还是年前，也就是半个月之前，石万祥一个人突然走进了我的办公室，要在我们商场里租个地方。交谈了半个多小时吧，也没签合同，他只交了二百元钱定金，我给他打了一个收条，他便扬长而去了。那意思很明确：过了年愿意来就来，现成的地方，不愿意来二百元钱权当打个水

漂，不伤筋不动骨。这不，在我没有任何准备的情况下，这小子拉了满满一车的货就杀来了，给我来了一个措手不及。

还真有那么一股闯劲。

你别小瞧我们这个“网络”

你知道石万祥是做什么的？

石万祥干的和连发商场里的其他人可不一样，他干的可是“高科技”，是当下最时髦的项目。那天我向一朋友介绍石万祥：“这是我们石经理，IT 精英，干网络的。”

朋友的眼睛一亮：“看不出来呀，我正好要买几台电脑，什么时候帮我选选？”

石万祥并不吱声，只是嗤嗤地笑。

朋友说：“怎么着，嫌买卖小，不稀的做？”

于是我们大家狂笑，把我那朋友笑得如堕五里云雾。

我说：“你还真信啊？我们这位是干网络的不假，但是干的不是你想要的那种网络，这位干不锈钢网、钢板网、铝网、铜网、滤网、筛网、尼龙网……”

“你们就逗吧，这他妈的哪和哪呀？”

石万祥这才说话：“你不要小瞧我们这个‘网络’，五金好歹也是我们河北省的强项，这东西不比你们那网络差，现在什么地方也少不了。像现在的塑钢窗有纱窗不是，得用我们的尼龙网、不锈钢网，像企业用的护栏，那也得用我们的钢板网、喷塑网，还有企业的车间里头，那得用我们的过滤网、筛网。打去年开始，国家好像下发了什么文件，规定北方的所有建筑房屋为了节能必须使用保温板……”

朋友有些不愿意听他吹了，抢白了一句：“这和你的那些网络有什么关系?”

石万祥说：“那可关系大了。保温板挂不住水泥不是，所以上面也要覆上一层铁丝网，还有现在你们住宅楼上搞的地热，为了提高承重强度，地热管网上面也要加上一层铁丝网……别看现在到处都离不开你们那因特网，其实也离不开我经营的这些网。”

当年雷锋精神讲“干一行，爱一行”，其实这精神不过时，你看人家石万祥，对自己从事的事业也非常了解，包括国家政策人家都一清二楚，而且为自己从事这个行业而自豪，不像有些虚伪的家伙，自己明明干着这一行，然后还瞧不起自己这一行，那就肯定干不好。

朋友听了石万祥的介绍也来了兴趣：“你还一套一套的呢?”

石万祥也兴奋起来了：“我们家以前就干这个，多少年了，现在我姐姐家就干着这个，我们县城家家都干这个，家家有钱的不得了!”

“这么赚钱你不在家好好干，出来跑什么骚?”

“前两年赔钱了不是? 现在没有钱搞生产了，再说现在不是楼房建筑用网最多的时候吗，出来能多卖一些。”

“在家没钱，出来就有钱了?”

“那不一样，你在家生产需要钱购买原材料不是，原材料得上外面卖，没人赊欠给你不是? 我出来卖的是成品，可以从亲戚、老乡、同学手里赊欠出来不是? 这叫借鸡下蛋。”

用经济学理论来说，石万祥这叫“借船出海”，有时候人就得活泛一点，该放开手脚就大胆放开手脚干。不敢按揭什么时候能住上自己的房子? 舍不得孩子怎么能套住恶狼?

那位朋友调侃地说：“你小子行啊! 有经济头脑啊!”

“啥经济头脑，还不是逼出来的？你别看不起我们这行，其实我们比干电脑网络的赚钱。前几天杜老板一个长头发朋友不是干电脑网络的？又是大学毕业，还懂得高科技，咋了，修一次电脑我看才给他三十元钱，一个月才赚个四五千元不是？别看我刚来，做好了卖一车网把他一年的钱也赚回来了。”

“谁一下子就买你一车网？你以为你是谁？”

“我是谁？这开发区我考察了，现在包括我就两家卖网的不是，你等那些楼房一开工了，我这丝网都不够卖，你看着吧！要不我们打个赌，我今年不买一辆小面包车我倒着走出开发区。”

“又来了，典型一个赌徒风格，你怎么三句话不离本行。”

“那可不是，也许不赌还来不了大连呢。”

……

这段侃大山式的聊天可谓信马由缰，满嘴跑火车。石万祥姑妄言之，大家也姑妄听之，左耳听之，右耳冒之。没有人会认真的。

然而，我们谁也没想到，石万祥说的这些话竟然一一成为现实。

赌徒自有赌徒的风格

石万祥没有什么文化，但是他天生就是一个经商的材料。一是这小子具有冒险精神，这可能与他爱赌有一定的关系；二是这小子有点小聪明，精于算计。

有一天我和石万祥在那里闲聊，石万祥说：“我爸是我们村子里最有文化的人，到了我这一辈荒废了。”

我说：“你老爸那么有文化水你一定也差不了哪去啊？”

“那还说啥了，和你比不了，怎么也比他们强。”说着，石万祥用手指随便在眼前画了一个弧线。那意思是说他比商场里的其他人强。

我有心逗一逗他，说：“我给你写十个字，你要能认识其中的一个，就说明你也很有文化。”

石万祥笑了：“你也太瞧不起我了，十个字还一个不认识了，咱们打赌，我要是能认识一个，你请客，我要是一个不认识，我请客。”

我说：“好，咱们一言为定。”

于是我就写下了下面十个字：

夿、夁、乜、冇、罡、仚、孓、宄、虋、龘

刚写完，石万祥就叫起来了：“这叫字，是些什么字？谁也认不出来，得了，还是我请你客吧。”

说请客，其实一直到现在他也没请。第二天我刚走进商场，石万祥就笑眯眯地抬头瞅着我嗤嗤地笑。我走过去一看，这小子在手机里找字呢，把挑选出来的字都写在了报纸的天头上。我一看明白了，我说：“你这是要报复我？”

“啥报复哎，你考我不是，我也考考你，你那些不像字的字我也会写了，看你认识几个？”

“我要认识一个你就请我吃饭？”

“那不行，我也写下十个，你认识五个以上我就请你客。”

“你都欠我一顿了，再请就得请两顿。”

“我请你一顿高级的不就得了！要是认识不到五个，我就把那顿饭赢回来了。”

弄了半天他还是离不开赌，这就是石万祥的风格。

……

石万祥的标准答案

石万祥的第一笔买卖纯粹是捡来的。

我们这条街一共就两家卖网的，一个是他石万祥，一个是成子。成子来得早，所以找他的人多，但是成子的胆子小，气量小。有家外资企业要做工厂的护栏网，围整个工厂一圈，两米五高，好几百米长，标的额是十六万元，设计图纸都出来了。外资企业的中方经理找到了成子那里，什么都谈好了，合同马上就要签字了，经理提出了一个条件，要和成子到生产工厂去看看。成子一想那还了得，我这是做的买卖，说好了叫买卖，其实什么是买卖，就是二道贩子，把东西买进来加上利润再卖给冤大头，你要是到了工厂，我这生意还和谁做去？结果可想而知，生意最后没有谈成。

中方经理转身来到了石万祥这里。前面的过程都一样，最后也同样提出了要到工厂看看的要求。石万祥也打了一个哏，这小子反应特别快，马上爽快地答应了："可以，但是我也有个条件。"

"什么条件，尽管提。"

"所有差旅费用由你们承担喽。"

"没问题。"

第二天石万祥就和对方出发了，一切都比石万祥预想的还要好。

石万祥把他们领到了自己的村子里，挨家挨户地参观，不仅向乡亲们充分显示了石万祥的销售能力，也向外资企业的经理显示了自己的供货能力。

每到一家，石万祥都主动介绍："这是我的客户，日本独资企业的李经理，来我们这里看看。"

开始，李经理马上递上自己的名片："这是我的名片。"

对方张开手掌把手一举，和交警做出的禁止通行的动作一样："不用，有什么事情我们找石经理就行了。"

这时李经理就显得很尴尬，马上说："也好，那就把你的名片给我一张吧，以后有什么事我们也好联系。"

"不用，我们也没名片，你有什么事直接给石经理打电话就行，跟给我打都一样，一样给你最低价。"

……

走了整整一上午，家家如此，后来李经理也懒得递自己的名片也懒得张嘴要名片了。

中午石经理请李经理吃饭。李经理端起了一杯酒，苦笑了一回："石经理，我得敬你一杯，你行，你比成经理厉害，比我厉害，安排得不错。"

……

的确，石万祥安排得不错。那天和李经理敲定了这笔买卖之后，石万祥马上就给家里打了电话进行安排。

石万祥后来说了："我老爸、姐姐、姐夫接了我电话马上跑遍了村子里所有的丝网工厂，怎么说话，怎么答复对方，我都给他们定了标准答案了。在我们地界里还能让你小日本给玩了，我不玩死你！他们相当是给我免费做了一回广告，还免费报销了一回我探亲的差旅费。"

每每说起这事的时候，石万祥都得意地露出一种狡黠的笑意。

凡事预则立，不预则废。就是说，如果事先能预料到事情的

发展变化，事情就有成功的可能；如果事先不能预料到事情的发展变化，就不可能取得成功。人家石万祥就预料到了李经理到工厂之后可能发生的事情，而且预先做了必要的安排，制定了“标准答案”，所以石万祥做成了这笔买卖。反观成子在这件事情面前就过于被动了，因而他失去了一次重要的机会。

这一票生意立刻让石万祥在全村人面前牛起来了，全村人都知道了石万祥和日本人做生意的事情，都自愿找上门来赊货给石万祥。这一次的纯利润是五万元出头，是石万祥到大连来的第一个漂亮活，也是石万祥捡来的第一桶金。更重要的是这笔买卖为石万祥未来的买卖做了一个不花钱的大广告。

第二笔大买卖还是一个护栏网的活。

那天一个企业的副总自己找到了我们的商场，递给石万祥一张名片，石万祥一看名片立刻精神倍增：赵成功 大雄机械有限公司副总经理。

赵总经理也要定做护栏网，但是没有预先设计好的图纸。赵经理是一个纯正的日本人，汉语说得一般，他口述加在纸上划拉加文字描述加指手画脚的形体语言，向石万祥描述了护栏网的形状，石万祥脑袋记忆加笔录加在纸上划拉，双方用了近半个小时，总算达成了互相认可的护栏网设计。这设计包括护栏网的高度、栏杆之间的距离、栏杆的粗细、栏杆的造型、栏杆尖部的造型、每片护栏网的大小、距离地面的高度、安装办法……以及其他很多很多细节。

接着，双方又用了近一个小时的时间，价格也敲定了，合同也签好了，赵总也走人了。

这时，兴奋劲还没过的石万祥望着被自己送走的赵总的背影，好久才平静下来。

马上给家里挂电话，双方在电话里这个沟通啊，嗓子都快要喊破了，彼此就是不落底。双方在眼前还好，说啊、比划、写字、画图，单纯用嘴在电话里远距离沟通就难了，说了快半个小时了，对方还有没弄明白的地方，弄不明白这活就不敢开工。

石万祥找我来了。我听了石万祥非常详细的介绍，再看了他们在纸上划拉的那些东西，再加上那个双方起草的合同，很快我把这护栏网的各方面情况算是弄明白了，于是我在纸上给他们绘了一个简图，将各个地方的尺寸也标注好了，在获得石万祥的首肯之后，按着石万祥说的传真号给对方传了过去。

离规定交货的时间还差三天，护栏网还没有到货，石万祥急得跟热锅上的蚂蚁似的，打电话一问，坏了——对方把栏杆上面那个尖状的装饰给弄拧歪了，根本不是那么回事。

石万祥急眼了："别管什么样了，返工是来不及了，先跟对方谈谈赔偿的条件，怎么着也得让他们赔偿，货能不能交工还不知道呢，好歹今天晚上就让它上船，无论如何明天一早上必须卸到工地上去。其他的事情到了这里再说吧。"

事情并没有像石万祥想的那么糟糕。你石万祥着急，那赵副总其实更着急。眼看着就要正式开工了，工厂还四门大开呢，能不急吗？护栏网卸下来之后，赵副总领了几个手下的小头目简单地看了一看，连个屁也没放，谁管你栏杆顶部那装饰用的那个银样镴枪头是个什么样子，早就忘到爪哇国去了。临走的时候赵总就说了一句话："三天之内必须安装完毕！"

石万祥听了赵副总的话，简直心花怒放。因为石万祥老爸一下车就哇啦哇啦地和石万祥说了："我怕交不了差，和护栏网加工方签了一个协议，第一，先赔偿我们两万元违约金，如果对方要求返工，所有损失由护栏网加工厂承担。"

石万祥又意外地捞了两万元的外快。石万祥领着工人一边安装一边偷着嘿嘿地笑，手时不时地就往揣了两万元钱的那个裤兜上摸一摸，摸到那两万元钱硬硬地还在，就禁不住又嘿嘿地偷笑起来。

又一个五万元进了石万祥的口袋里，石万祥的第二桶金，就这么轻而易举地完成了。

现代版的五子登科

有一件事我们可以看出石万祥生意发展的到底有多快。当初给石万祥送货的那个老王，眼看着石万祥从无到有，一车一车地往大连运货，眼睛真发热真发红啊！结果怎么着，第二年老王把自己跑了五年的大货车给卖了，不干了——没黑没夜地在路上跑，吃不饱、睡不好、钱还赚得最少，一年挣的那几个钱还不够石万祥卖一车货赚的多呢，人家石经理坐在屋里就可以数大钱！

于是这老王把自己的大卡车卖了，也到大连卖起网来了！

还有。距离连发商场不远还有一个卖网的，就是前面说的那个成子，他在这条街卖网卖了十多年了，从没想着要往钢材市场挪窝，看着石万祥的生意日益蓬勃起来，心里真是痒痒啊，竟然也把自己的门市搬到了钢材市场离石万祥不到五十米远的地方。

看到没有，这就是榜样的力量。很多生意有时候就是这么克隆出来的。其实也无所谓，市场是无限的，以我们如此规模的小本经营，绝不可能垄断市场。老王不干可能老李还干，成子不干可能瘸子还干，毕竟市场是大家的，不是你石万祥一家的。你说呢？

跳跃式的发展使石万祥的信心大增。到我们连发商场的第二

年，石万祥就在大连开发区的一个钢材市场开办了第二个门市，不久石万祥的面包车就停在了我们连发商场的门前。2005年年底，临回河北老家之前，石万祥把面包车卖给了他姐姐，自己又买了一辆别克轿车。

这小子就是走狗屎运，仿佛这热乎的狗屎总是先轮到他第一个尝试。2006年10月，一个老色鬼和二奶闹翻了，急于把藏娇的金屋处理掉，这个机会又让石万祥逮着了，一百三十多平方米新装修的楼房，二十九英寸纯平彩电、崭新的老色鬼和二奶没睡几天的双人床、茶几、电冰箱、洗衣机、排油烟机，一应俱全。石万祥以三十二万元轻松拿下，这边把大房子刚刚拿下，转过年，全国楼价迅速飙升，不到一年的工夫大连开发区的房价就翻了一个跟头，按市价计算石万祥三十二万元买的房子绝对值六十五万元，翻了一个跟头还拐弯儿。

来我们连发商场的时候，石万祥还什么都没有呢，不到三年的工夫，房子有了、车子有了、口袋里的票子也有了，加上妻子、儿子，这不就是过去人们常说的五子登科吗？

现在干的大发了，连发这个小水池是养不下这么大的鱼了，2008年9月，石万祥离开了我们连发商场，到金州的“金发地钢材市场”注册了一个具有一般纳税人资格的有限公司，开始向钢材领域进军。他卖钢材，他老婆在开发区钢材市场继续搞他们据以起家的“网络”。

临走的时候石万祥和我客气：“杜经理，走到哪里我们也不能忘了你们，是你们给了我们第一碗饭吃！”

为什么说我们给石万祥第一碗饭吃呢？石万祥说这句话有一个典故。

在石万祥来我们连发商场之前，我们这里是开伙的，有一个

小规模的餐厅，从石万祥来我们商场那一年年初开始，我们的餐厅正式停火。我们刚停火，这边石万祥就进了我们连发，正好刚搬家，什么都没有，我就把电饭锅送给了石万祥。这就是石万祥说的“第一碗饭”的典故。

现在这个电饭锅可能早就被石万祥扔进历史的垃圾堆了吧？那天听朋友说马上要买宝马 754 了，不知道是真的假的！

我听了石万祥的客气话，还真不以为然。其实谁也不可能靠吃别人的饭维持自己的温饱。救急不救穷，帮人一时不能帮人永远。别人是靠不住的，关键时刻还是靠自己的本事。

也是人家石万祥该发。

创业经典启示

自助者天助。

切不可舍近求远，切不可好高骛远。

干自己最熟悉的行业，随时掌握行业发展的趋势，了解国家政策导向，这是创业成功的关键。

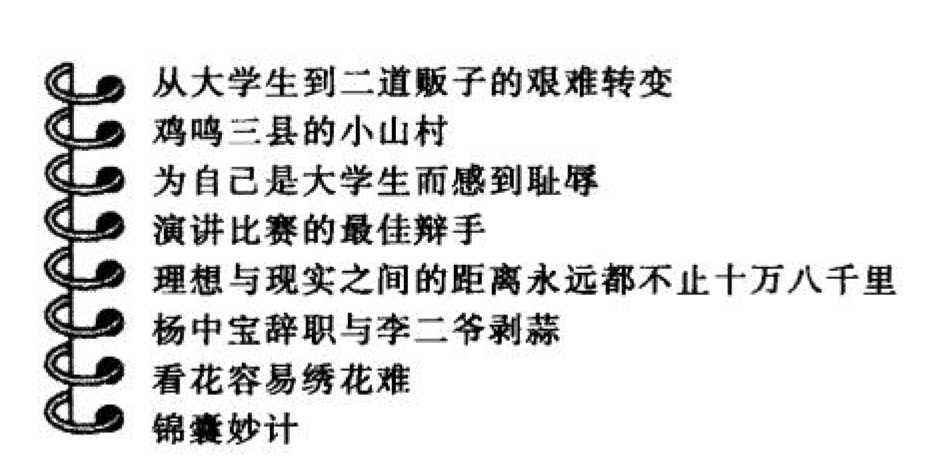
干一行就要爱一行，精通一行。

运气是成功的重要因素，但是魄力、本领是成功更重要的因素。

很多时候，人是需要一点冒险精神的，一点风险也没有的生意是没有的，风险大回报就大。

凡事预则立，不预则废。事先能预料到事情的发展变化，事情就有成功的可能；事先不能预料到事情的发展变化，就不可能取得成功。





从大学生到二道贩子的艰难转变
鸡鸣三县的小山村
为自己是大学生而感到耻辱
演讲比赛的最佳辩手
理想与现实之间的距离永远都不止十万八千里
杨中宝辞职与李二爷剥蒜
看花容易绣花难
锦囊妙计

第六个故事 从来就没有什么救世主





2006年8月11日，在“飞扬青春、激扬人生”主题论坛上，丁磊向来自广州大学城10所高校的300多名大学生讲述了自己的大学经历和创业历程。当现场有学生问到大学生是否应该在大学期间或刚毕业后就创业时，丁磊坦言：“我不赞成大学生创业，首先是因为创业成功概率太小。有的学生可能会认为自己有想法，但想法是不值钱的，即使能想出一个好的赢利方式，但如果没有足够高的竞争门槛，也很容易被其他企业挤掉。现在中国的教育还不具备成就一个企业家或老板的知识结构，大学生应该好好地利用大学四年的时间，培养自己的兴趣，专注于做好一件事情。”

从大学生到二道贩子的艰难转变

杨中宝是我们商场里的第一个大学生，也是唯一一个大学生。

杨中宝到我们连发来一下子就创下了两个第一：

第一个大学生“二道贩子”；

第一个没有在商场里摆放任何商品的“二道贩子”；

在连发商场，杨中宝以日新月异、一日千里的速度创造了他目前拥有的一切。

杨中宝到我们连发商场的时候是2007年2月，当时除了手里有五千元钱现金以外，基本上是一无所有。他每年付三千元租金在我这里租了一张办公桌，连柜台都没有，而且在商场里什么商品都没有摆放，一张办公桌、一部电话，如此而已，你要硬说这是“二道贩子”也行，要是用现在流行的话说那叫代理采购，或者用再洋气一点的名词说那叫服务外包，人家外资企业就看好杨中宝这小伙了，就把采购这块业务外包给杨中宝了。就这样，杨中宝一手买进一手卖出，经过一段时间的摸爬滚打，雪球就滚大了，估计在家的时候和老爸学过滚雪球的本事。到2009年6月，杨中宝梦里想要拥有的东西全都如愿以偿地拥有了：

2007年6月，购买了能够代他值班接收文件的传真机；

2007年10月，购买了曾经爱不释手的索尼（sony）电脑；

2008年2月，付全款购买了心仪已久的帕萨特轿车；

2008年10月，如意抱得美人归，与他现在的爱人仇军走入神圣的婚姻殿堂；

2009年6月，杨中宝如期将一套两室一厅的楼房购入自己名下。

这一切杨中宝仅仅用了两年半的时间。

也许，你以为杨中宝在大连一定有非常了得的背景！这个真没有。

也许，你以为杨中宝在大连一定遇到了什么贵人相助！其实也没有。

也许，你以为杨中宝在大连上的大学，一定有很多人脉！其实杨中宝是他们全班同学中唯一一个留在大连创业的。

靠什么呢？《国际歌》唱得好：从来就没有什么救世主，也不靠神仙皇帝，要创造人类的幸福，全靠我们自己！

真的，全靠杨中宝的努力！我们连发公司只不过给杨中宝提供了一个成本低廉、空间广阔的平台，其他一切其实都是通过杨中宝的艰苦奋斗取得的。

不容易！在金融海啸波及全球的今天，在大学生就业如此困难的今天，杨中宝的成功经验其实很具有克隆的可操作性。

鸡鸣三县的小山村

杨中宝的家乡是一个地图上都找不到的小山沟——山东省商河县韩庙乡站南村。我曾经在谷歌地图上搜索了一下，能找到韩庙乡，根本找不到站南村。地图上都找不到的一个小山村，你说能有多大吧？后来我在山东省地图上终于找到那个站南村，原来那是一个鸡鸣三县的地方。什么是鸡鸣三县呢，就是公鸡在杨中宝家的鸡窝里打鸣，相邻的三个县都能听到，就是母鸡在杨中宝家的鸡窝里下蛋，相邻的三个县都来买鸡蛋。杨中宝说，出了他们村口往左走几百米你会看到：欢迎到济南；往右走几百米马上有看到：欢迎来德州。再说明白一点，他们那个村是位于商河县、宁津县、乐陵市中间那么一个三不管的地方。

虽然那地方是个三不管的地方，又贫穷、又落后、又闭塞，但是杨中宝的家庭在那个村子里却不是一般二般的家庭。

杨中宝的老爸当年是商河县京剧团拉京胡的。你知道京剧里当家的乐器是什么？就是京胡。无论“西皮”唱腔还是“二黄”唱腔，都是以京胡定弦，所以在京剧团里拉京胡，那就是剧团里的第一把乐手。然而，虽然是第一把乐手，那毕竟是一个县级的京剧团，如果在中国京剧团里当第一把乐手，那杨中宝早就不在我们这旮旯混了。在乞丐都用手机，十三亿人有十亿人做生意，

网吧里包夜娱乐的年代里，一个县级的京剧团你想能有什么出路？在杨中宝三四岁的时候他老爸就辞职不干了，开始做生意，往来于山东与东北之间，贩卖牛皮、牛肉。你想，一个京剧团的第一把京胡乐手贩卖牛皮、牛肉，那无异于焚琴煮鹤嘛！是不是有点杀风景？杀风景又有什么办法？还不是为了维持生计。也许后来杨中宝做生意做得那么风生水起，和他爸爸这点生意经也不无关系吧？

杨中宝的妈妈也是村里的一个人物，从一个民办教师开始做起，一直做到目前的站南村小学的校长。毕竟校长也不是白做的，在那么闭塞的一个小村庄里，杨中宝的老妈培养出了杨中宝兄弟两个大学生，谁不艳羡？

杨中宝就生活在这样一个家庭里。本来老爸是一个有两把刷子的乐手，但是闭塞的乡野无人识调，为生活计，只得靠贩卖牛皮、牛肉为生。耳濡目染，使杨中宝的骨子里渗透着一股浓郁的商人气息。还好，在有一个经商老爸的同时，他还有一个当老师、当校长的妈妈，从一个十七八岁的大姑娘干起，一干就是三十年，熬至滴水成珠，在多年的媳妇熬成婆的同时，多年的小姑娘终于熬成了老校长。言传身教，使杨中宝的骨子里掩藏着一种淳朴的书呆子气。

商人而书呆子，现在怎么说来着？对，那就是儒商。这是爹娘给的，在基因里都记载着呢，所以，杨中宝天生就是一个儒商，谁也无法改变，这是他的宿命？

为自己是大学生而感到耻辱

信息时代，知识经济时代，有知识有学历和没知识没学历毕

竟是有差别的，有学问的人干什么进入角色就是快。

不要以为杨中宝的老爸做过生意，他妈是校长，杨中宝就天生是儒商，天生是做生意的材料，那是我逗你玩！世界上只有学而知之，从来就没有生而知之，没有天才！杨中宝也不可能是天才！所以，一切都不是宿命。

杨中宝曾经和我讲过这么一件事，那是他在一个民营企业里打工时候的事情：

那是2005年的冬天，我和经理一起出去推销水泵。天上飘着大片大片的雪花，北风呼啸。大连的风与其他地方的风就是不一样，因为空气湿度大，风打到脸上就像针扎在脸上一样，很轻松就把毛衣打透，走在路上浑身就像没穿衣服一样，真冷啊！其实我早就想要买一件羽绒服了，但是去了几次商场，一看价格，一件羽绒服五百多块钱，半个月的薪水！紧张得身上直冒汗，似乎就感觉不到冷了，因此一直也舍不得买。

经理身上有羊绒衫，外面还有羽绒服，再说人家吃的也好，油水大脂肪厚，加上走到哪里都开着轿车，根本感觉不到冬天的寒冷。所以我跟在经理后面到处走，每天都被冻得鼻涕喇碴的，经理似乎也看出了我被冻的狼狈样子，就把他淘汰的一件大衣送给了我。其实那是一件非常高档的棉衣，里子是羊毛的，外罩是仿皮的，黑色的。但是衣服的款式比较老，而且经理比我高也比我壮实，所以那衣服根本就不适合我。我那个时候刚毕业，兜里也没有钱，也没有那么多臭讲究，也不懂穿衣戴帽那一套，穿在身上暖和就行。于是，我每天穿着这个大棉袄，比小沈阳走得都来劲，啪、啪地走，还美滋滋的呢！

年底到了，当时我已经是单位的销售主管了，所以回家之前和单位领导一起拉着满满一车的年货拜访我们的客户，当我穿着

这件大棉袄踏入家门的时候已经是三十晚上了。年夜饭之后，我老爸把我拽到了沙发上，说："你是怎么在外面混的，怎么穿了这么件衣服?"

我还觉得挺展洋（大连话，值得炫耀的意思）呢，根本没感觉到什么不对劲，我说："经理给的，怎么样，里子还是羊毛的呢!"

"这件衣服我穿都显老气，你才20多岁，穿这么一件老气横秋的棉袄，再说了你装在这衣服里都直晃荡，一看就是捡的别人扔了不要的东西。你说你一个大学毕业生，应该给大学生长点志气，最起码也为我们老杨家光宗耀祖吧！现在我怎么一点都没有觉得呢？你看你哥哥，高中毕业，你上学这几年人家已经有了自己的一个物流公司，十几辆汽车，你怎么……算了，明天还是把你哥那件皮夹克穿上吧，别给我丢脸……"

老爸说的话不一定全对，我现在都这么认为，但是那天晚上，我还是感觉很窝囊，我感觉作为一个大学生不再是我的荣耀，而是我的耻辱。

杨中宝觉得自己干得不错呢，其实在他老爸觉得他给家里丢了脸。

演讲比赛的最佳辩手

其实杨中宝是一个很有才华的家伙，还是有两下子的。当时之所以过得不滋润其实是一直没有找准自己的位置。在大学的时候，同班同学都这么说他："太有才了!"

那是2000年12月16日，大连电视台演播大厅人头攒动，群情激昂，大连市十大高校"情系西部，爱国爱家"辩论赛决赛在

这里正紧张而激烈地进行。决赛在辽宁师范大学和大连民族学院之间进行。辽宁师范大学三男一女，民族学院是两男两女。一时间唇枪舌剑，妙语连珠，口吐莲花……兵来将挡，水来土掩。精彩的演讲赢得台下一阵阵热烈的掌声、欢呼声、叫好声……

大连民族学院的那个戴眼镜的小个子堪称全场最为活跃的辩手，此时正侃侃而谈：

要创造未来，要超越梦想。

我曾经站在黄土高坡上沉思：周文王、周武王他们创造了周朝的八百年江山，秦始皇灭六国统一了中华大地，唐太宗的贞观之治，使中国成为世界上最强大的国家……这些都发生于当年的西部。然而，风流总被雨打风吹去，过去的就让他远去，我们不能只守着往昔的荣耀而失去下一个辉煌。快乐与梦想都将随着时光的长河流逝，变成美好的回忆。我们必须迈开脚步，挥洒汗水，向新的目标挺进。无论道路上铺满的是鲜花还是荆棘，无论等待我们的是成功还是失败，只要我们奋斗过，努力过，燃烧过，这就够了。

……

最后，辽宁师范大学获得“大连市十大高校辩论赛”冠军，大连民族学院获得了此次比赛的亚军，而大连民族学院那个在全场比赛中最活跃的戴眼镜的小个子获得了此次辩论赛的个人最高奖——最佳辩手。为此，学院还为此人记二等功一次。

这个最佳辩手不是别人，正是本故事的主人公——杨中宝。而且，早在大一开学之初，杨中宝就获得了“民族学院新生汉语演讲比赛”第一名。

后来，等这个小个子到了我们连发之后，我参加了两次他主持的婚礼，口才的确了得。后来我拜读了他当年发表在《大连青

年》上的文章，欣赏了他当年的演讲稿，非常非常精彩。

然而，大学是大学，社会是社会。莫斯科不相信眼泪，大连也一样，也不相信眼泪。

理想与现实之间的距离永远都不止十万八千里

大连民族学院的确不是什么名牌的大学，但是对韩庙乡站南村来说，那无异于重点中学眼中的清华大学，能够从那样的小山村里走出来已经非常不易了。如果没有会赚钱的老爸，没有当校长的老妈，走入大学校门简直是不可想象的。当年考上大学别说父母骄傲了，就连一个村子里的乡亲说起杨中宝哥俩都兴奋异常，一个个为之唾沫星子四处飞溅。乡亲们感到自豪、骄傲，父母更觉得那是光宗耀祖的好事。

1999 年 8 月 25 日，杨中宝背起行囊，告别家乡、告别父母，漂洋过海直奔大连，那是他实现梦想的地方。汽车飞驰，杨中宝的美好憧憬也随着汽车一起飞驰——直入云霄的高档写字楼，宽敞明亮的办公室，轻松自在的工作，让人眼热的高额薪水，漂亮而善解人意的娇妻，装修高档豪华的住宅，自动变速的私家车……仿佛这一切随着大学毕业都会很轻松自然地一个个实现。

然而，大学毕业生的理想与现实之间的距离永远都不止十万八千里。

2003 年 9 月，历经五个月快要跑断腿的折磨——比当年老爸卖牛皮、卖牛肉还要遭罪的折磨，杨中宝终于找到了自己的工作，迈开了他一生中最重要的一步。

第一份工作是大连保税区一家生产防锈纸的外资企业，说是外资其实是一个归国华侨的投资，企业效益并不是很好。办公室

在生产车间的二楼，不像想象中的那样直入云霄；一个月的收入刚刚达到一千块钱，谁看着都没感觉到眼热；工作既不轻松也不愉快；朋友倒是介绍了几个漂亮而善解人意的美眉，一个也没成为杨中宝的娇妻……

爱情、面包、住宅、轿车，什么时候才能从自己的梦乡走进现实的生活？每天蜷缩在工厂不足五千平方米的院子里，像井里的青蛙一样，仿佛和外面精彩的世界隔离了一样，偶尔接到一两个同学的电话，不是谁谁考上了公务员，就是谁谁准备下个月结婚，再不就是谁谁找到了一个特别好的工作……每一个电话都会让杨中宝望着蓝蓝的天空懒懒地发呆半天的时光。

就这样，在这家企业杨中宝郁闷地干了一年。

杨中宝辞职与李二爷剥蒜

2004年9月，杨中宝意外地得到英国一家企业的青睐，被任命为英国RS公司驻大连办事处主任，说是办事处，其实只有杨中宝一个人，主要是处理RS公司在大连的一些事务性的工作，月薪五千元，每月房租费两千元，活动经费一千元，电话费五百元，公司告知10月8日履新。

杨中宝都快乐抽了，与那个生产防锈纸的企业说拜拜就拜拜，二话都没说，那干脆就是带着歌声走的：说拜拜就拜拜……9月30日，杨中宝正在为上班做着各种各样的准备，这时他收到RS公司的一个Email，坐在电脑屏幕前，杨中宝别说有多兴奋了，心想：一定是安排上班之后的一些具体工作，杨中宝兴奋地搓了搓手，这才打开Email——一封让人感到非常意外的信：设置大连办事处的议题在董事会上没有通过。一切都是水中月镜中

花，不过是空欢喜一场，而已。新的计划泡汤了，原来的工作辞了，两耽误了。

听了杨中宝的故事我哈哈大笑。杨中宝也笑。我们俩笑了一阵之后，杨中宝丈二和尚摸不到头脑，问："你笑什么?"

我说："我想起来一个特逗的故事，和你的故事一模一样，故事的名字叫李二爷剥蒜：

从前，有一个光棍李二爷，特别爱吃饺子。邻居每次包饺子都给李二爷送去一碗，时间久了甚至成了规矩了。这一天，邻居家又剁馅包饺子，北方人吃饺子离不开蒜酱，李二爷听到剁饺子馅的声音，高兴的什么似的，拿出几头大蒜坐在自家门槛上就剥开了。邻居家一看，哎呀！李二爷在剥蒜，看来今天他也包饺子，结果就没给李二爷送饺子。李二爷剥完大蒜回到屋里就躺炕上等着吃饺子去了。不知不觉就睡着了，睡梦里梦见了热腾腾的饺子，醒来一看漆黑一片，什么也没有。李二爷还纳闷呢：今天怎么没给我送饺子呢？这就是李二爷剥蒜两耽误。知道不？什么事情都要留有余地，聪明不能过头，机关不能算尽，不能满打满算。事情总是不断变化的，不能自说自话，自以为是。"

……

沮丧、无奈、气愤之下，杨中宝来到了一家专营水泵的民营企业，负责推销水泵。那是一种日本进口水泵，是一种高科技的东西，红沿河核电站上都有他们经销的那个牌子的水泵，但是那红沿河核电站上的水泵是不是杨中宝推销过去的，我就不知道了。

杨中宝在大学期间学的是环境工程，没实际接触过水泵，但是大学生学什么东西上手还不快？几天的工夫就把那几种水泵弄得明明白白了，半年之后杨中宝就成了公司里的顶梁柱了，销售业绩独占鳌头。

这时，经理对杨中宝已经开始另眼看待了，所有的销售人员他来的最晚，但是他的职务最高，薪水最多，其他推销人员解决不了的业务杨中宝能解决，其他推销人员拿不下来的山头，杨中宝能拿下，杨中宝似乎从工作中找到了一点快乐的感觉。

这时又发生了一件事情，对杨中宝的刺激挺大：

那是2006年8月，我和另外一个业务员代表公司到大连会展中心参加展览会，傍中午的时候会展中心的工作人员给我们送来两张用餐券，我们理所当然地认为肯定是午餐的餐券，随手就揣兜里了。刚11点半，我们急忙收摊打的去用餐，结果酒店里根本看不到一个我们参展人员，一打听才知道餐券是晚上的。我们两个一商量，干脆午餐也不吃了，等晚上一起吃算了，自己还可以省下公司给的二十元误餐费。

晚上，我们两个最早来到酒店，饿啊，早晨怕迟到什么也没吃，午餐为了节省二十元钱也什么都没吃，正好晚上饱餐一顿免费的。我是回民，有四道菜是专门为我上的，反正彼此都不认识，管他三七二十一呢，菜一上来我闷头就猛劲往自己嘴里扒拉，正吃的来劲呢，和我一起来的业务员用脚碰了我一下，我抬头看了他一眼，他却一点表情也没有，我以为可能是人多不经意间碰到的，也没在意，低头稀里呼噜继续往嘴里划拉，真好吃，都是我从来没吃过的东西，也叫不上什么菜名，也没心思去想菜名那些事，只一门心事往嘴里填。这时和我一起来的业务员用脚又碰了我一下，我不解地抬起头斜视着看他："快吃啊?!"

我那同伴竟然还是毫无表情。于是我直起腰来稍微大了点声："多好吃，你怎么不吃?"那同伴面部还是毫无表情。这时我用眼睛扫了一圈，脸刷地一下子红到了脖子根——全桌的人都没动筷，瞪大眼睛，直挺挺坐在那里都瞅我一个人吃呢，那吃相肯

定是相当囧了……

是，我不就是没吃过大餐，没见过世面吗？

是，我不就是饥饿，三顿饭拼成了一顿饭吗？

是，我不就是没有钱，为了省俩钱吗？

那顿饭杨中宝吃得狼狈极了，菜还没上完呢，他就走了，他走了同伴也不能自己坐在那里吃啊，结果害得同伴竟然一天没吃饭。

回到宿舍杨中宝自己就想啊：归根结底不就是没钱吗？他忽然就想起了那个《等咱有了钱》的灰色幽默：等咱有了钱，喝豆浆吃油条，妈的想蘸白糖蘸白糖，想蘸红糖蘸红糖。豆浆买两碗，喝一碗，倒一碗！等咱有了钱，吃包子拌小米粥，妈的想蘸醋就蘸醋，想蘸酱油蘸酱油，包子买两个，吃一个，扔一个！等咱有了钱，先买内裤和袜子，想买白的买白的，想买黑的买黑的，袜子我一次买两双，穿一双垫脚底下一双！等咱有了钱，喝老酒抽香烟，妈的想喝红酒喝红酒，想喝白酒喝白酒。香烟点两根，抽一根，烧一根……杨中宝不再想了，他把手里的香烟使劲往地下一掼："妈的！等咱有了钱，下馆子要两桌，吃一桌，掀翻一桌……"

这年头没有钱就是孙子，就让人瞧不起。就这样，杨中宝决定不再给别人打工了：自己干！非得活出个样来！一定他妈的要为自己是大学生而感到骄傲，而不是耻辱！

杨中宝终于放下了大学生的架子，他要下海了。

看花容易绣花难

万事开头难，创业更难。

当初给别人干的时候觉得挺容易，等到自己真正干起来的时候才知道，简直太难了，但是开弓没有回头箭，箭已经在弦上了，不能不发了。

首先就要解决吃和住的问题。给别人打工的时候不以为然，没觉得吃住是什么大问题，出去一打听有点懵了，一个一室一厅的独门独户要一个月六百元钱！和别人合租一个两室一厅的房子也要每个月四百元，而且没有做饭的地方，如果要使用厨房每个月就是六百元。跑了五六天也没找到合适的地方，要么嫌贵要么嫌房间太差……一直在二十元一天的小粑粑店里住着，到了第七天才算找到了一个差不多的地方，一个月五百元租金，两个人共同使用厨房。

2006 年 10 月 15 日，杨中宝开始跑自己的业务。没想到，怎么也没想到，绝对没想到，根本就没想到，竟然连企业的大门都进不去。过去到哪家企业说要找谁门卫马上就通报进去了，那是经理已经和对方沟通好了，或者是客户在网上搜索之后主动找上门来的，说明人家知道你家大门从哪边开，你再找人家当然让你进门。现在可惨了，杨中宝刚出道，外资企业根本不了解他，所以肯定不让你进去，进不去门还谈个屁业务？

杨中宝连续跑了三天，一个大门都没进去。那天背着挎包正像兔子一样在保税区里一家一家的闯关呢，忽然觉得脚板发热，坐到路边石上脱下鞋来一看懵了，鞋底磨露了！心里像打翻了五味瓶一样真不是个滋味。本来老爸是让他回家跟着大哥跑运输的，每天那是坐在车里四个轮子跑，现在可好每天靠两个脚板跑。要不就回去？大学不是白上了，大哥没上学为的什么？为的让两个弟弟日后出息，就这样出息……那天下午，杨中宝就坐在路边想，往左还是往右？往前还是往后？思前想后，好在他没有

退缩，还算给大学生争了一口气。

后来，杨中宝总算学聪明了，他一边跑一边把一家一家企业的名字记下来，然后回家在114查号台上找到他们采购部的电话，在电话里一家一家地沟通，最多的一天拨打了上百个电话，也许对方能有那么三五个业务主管同意约见，这样他终于能走进那一家一家对他紧闭的大门了。能见面就有希望，要知道，杨中宝可是整个大连市大学生的最佳辩手，说的比唱的好听多了，就这样一点一点的，他的业务就来了。

然而，做生意你任何时候都不能高兴太早，就在杨中宝沉浸在兴奋和喜悦之中的时候，想不到的事情从来没遇到过的事情在杨中宝眼前出现了。有一家企业和杨中宝定购了三台规格非常特殊的水泵，杨中宝很高兴，马上在网上搜索到了，也向对方发了询价函，很快对方就把报价单传过来了。可是很多天过去了，对方就再没有下文了，杨中宝每天一上班就和对方联络，让对方把汇款信息传过来，对方却总是东扯葫芦西扯瓢，就是不说汇款的事情，给杨中宝搞得晕头转向，一个星期过去了，杨中宝实在按捺不住了，这时对方才吐露真情——要回扣！听说过吗？卖方要回扣！杨中宝好半天才回过神来。对方接着说：你放心，羊毛出在羊身上，我把先前的报价给你降下来，省下的利润我们平起平坐——各得一半！半个月的货期马上就到了，还有什么犹豫的余地？再说了人家是大拇手指头卷煎饼——自己吃自己！吃亏的是谁？是他的老板呗！杨中宝按着对方的要求把回扣汇到指定账户，其他一切马上迎刃而解，真让杨中宝长了很多见识。

两个月下来，杨中宝跑瘦了十多斤，鞋也跑破了两双，总算有了自己的三个客户。两个月结一次账，客户要给杨中宝付款了，杨中宝兴奋啊，无比兴奋！但是人家得和他要发货票啊，这

一要发货票杨中宝傻了，原来给别人跑业务的时候也不用管这些事情，这两个月都忙昏头了，只想着跑客户了，也没想注册公司的事啊，上哪开发货票去？那些天，杨中宝活像一个无头的苍蝇一样，到处乱窜，见面就是开发票那点事……总算开出发票了，和当初送货时写的单位又不一样。当初随便写了个“中宝贸易有限公司”，结果“中宝贸易有限公司”根本就不存在，发票开的是另一个公司的，根本对不上茬口，其中所费的周折就别提了，一说起来全都是眼泪。就为了这三个客户的发货票，前后忙活了半个月，算起来几笔买卖根本没赚钱，就算是有了三个客户。

锦囊妙计

杨中宝的生意各方面都理顺得差不多的时候，新毛病又来了。

杨中宝原来的老板要和杨中宝算账，说杨中宝把水泵市场搞乱了，抢了他的客户。事情的经过是这样的，杨中宝的三个客户里，有一家是新开业的，杨中宝原单位的老板也去谈业务，结果和杨中宝撞车了。杨中宝就一个人，什么费用都没有，又是刚开始做买卖，所以报价比较便宜，订单被杨中宝拿到手了。原单位老板很有点不是劲儿，醋意大发，心想我这么大一个公司干不过你一个毛头小子？于是就开始找杨中宝的茬，又说要揍他，要告他，还说要让杨中宝赔偿经济损失，要把杨中宝撵出大连水泵市场……杨中宝胆子小，让原老板这么一闹不知道该怎么办了。

后来一高人给他指步，仅次于诸葛亮的锦囊妙计：

第一，不管你原老板怎么闹，你别和他对着干，毕竟你有对不住人家的地方，他打电话给你你也别不接，你首先要表示出对他的尊重，他找你算账你就说软话，请他吃饭，赔礼道歉，先让

他把气顺过来。

第二，他不找你的时候你千万别找他，就是过年过节你也别在他眼前出现，因为他看到你就心烦，你就是怎么对他表示你的心意，你也是他的竞争对手，他见了你就不会高兴，你要让他渐渐地忘了你的存在。

第三，不要怕他。光脚的不怕穿鞋的，无论他怎么说狠话，他不可能真动手，他有上千万的资产，他不可能和你一个一文不名的毛头小子动真格的，他就是要吓唬吓唬你，杀鸡给猴子看，以免有人步你的后尘。

杨中宝依计而行，这三个锦囊妙计还真管用，渐渐地那老板觉得没趣，也就把杨中宝给放过了。就这样，杨中宝小心翼翼、兢兢业业、深一脚浅一脚地、沟沟坎坎地总算这么走过来了。

创业经典启示

大学生不能期望值过高，要在理想和现实之间找好平衡点。无论什么工作都是一个绝好的锻炼机会。

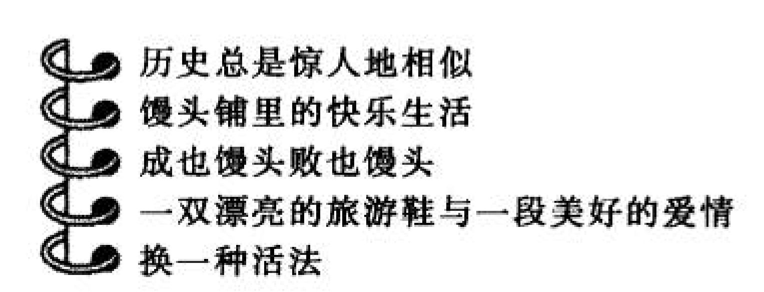
眼高手低是大学生的通病。高的干不了，低的不想干，最后一事无成。

有实践经验之后再寻找适合自己的创业之路，成功率会更高。没有实践经验就盲目创业一旦失败对自信心会造成极大的伤害。

适当跳槽对自己创业是有利的，但是不能过于频繁。

知识、学历不是做买卖必备的条件，但是有知识有学历肯定比没知识没学历更具有优势。

做任何事情都要为自己留有余地，社会总是在不断地变化，市场更是瞬息万变，不要用一成不变的眼光看待事物，不要把事情想得太圆满。



- 历史总是惊人地相似
- 馒头铺里的快乐生活
- 成也馒头败也馒头
- 一双漂亮的旅游鞋与一段美好的爱情
- 换一种活法

第七个故事　从馒头铺里走出来的刘百万





人有了财富会怎么想？刘永好说："财富是个过程，而不是目的，人最终都是要死的，但为什么人们明知结果，却不早去见马克思，因为拥有多少财富远不及自己在创造财富的过程中获得的欢乐多……"

历史总是惊人地相似

你说巧不巧？

那天刘刚领给新买的雪佛兰刚上完牌照，心情正灿烂着呢，驾车走到金州东山小区的时候，从斜刺里突然飞出一辆自行车，一下就顶在了雪佛兰的车门上，崭新的雪佛兰被自行车划了个乱七八糟，也把刘刚领灿烂的心情弄了个乱七八糟。

自行车上一箱子雪白的馒头被撞得满地乱滚。骑自行车的家伙倒是麻利，爬起来瞥都没瞥一眼雪佛兰，七手八脚地开始拣地上的馒头……

刘刚领走下车，心疼地看了看自己的新车，像新娶进门的老婆被人把脸挠破了一样，但是他没发火，这是他第一次这么有涵养，知道为什么吗？刘刚领刚来大连的时候就是送馒头的，看着这满地打滚的馒头，他备感亲切。他低头拣起轮胎边上的一个馒头，擦去馒头上的尘土，大口大口地吃了起来，点点头，自言自

语地说："像我做的馒头……"

十年前，就在这个道口，刘刚领曾经经历过一次撞车事件。

当时刘刚领17岁，刚到大连，就在这个路口里面的一个馒头铺打工。馒头铺里还有一个小姑娘16岁，是馒头铺老板的外甥女。白天他们两个一起干活，晚上老板和老板娘在楼上住，刘刚领和老板娘的儿子、老板的外甥女就住在楼下的大厅里。东边两张床，刘刚领和老板的儿子住，西边一张床，老板外甥女住。反正三个孩子都小，老板和老板娘也没多想。其实老板不知道，他儿子喜欢打游戏，每天都打到后半夜两三点钟，所以这楼下就成了刘刚领和那小姑娘的天地了。哪个少年不怀春，哪个少女不钟情？别看刘刚领才17岁，其实什么不懂？人家美国12岁的小伙都当爸爸了，别说17岁的刘刚领了，如果12岁当爸爸的话，儿子都打酱油了！所以他也怀春，他也钟情。刘刚领后来和我说："这事可不能憋过劲了，憋过劲了就憋傻了。"

有一天，老板的儿子刚走，小姑娘塞给刘刚领一个大鸡腿，老大老大一个大鸡腿，是刘刚领生平见过的吃过的最大的鸡腿，还是油炸的，那时候整个中国都时兴美式炸鸡，大连当然不能免俗。刘刚领一边吃一边感动，心想这女孩子也太好了，这女孩子……就那天晚上也不怎么着，半夜的时候小女孩就爬进了刘刚领的被窝，再后来刘刚领就从一个小屁孩变成了一个大男人了……再后来，老板儿子不去打游戏的时候刘刚领就闹心，他就关心起老板儿子了：又没钱了，怎么不去打游戏了，说着就丢给老板儿子五元钱，于是老板儿子屁颠儿屁颠儿地就向游戏厅跑去了，刘刚领和那小丫蛋子就钻进他们两个的天堂……再后来，这事还是让丫蛋子的舅妈知道了，她把丫蛋子打发去了沈阳。

就丫蛋子上沈阳那天，刘刚领的心中空落落的，骑车出去送

馒头的时候老走神，老想着半年来和丫蛋子把生米煮成熟饭的日日夜夜……

刘刚领忽然想起了丫蛋子临走时说的那句话："等你有钱了再来找我吧。"

但是紧接着他又想起了老板娘的话："你跟这么一个穷小子在一起一辈子都没出息。"

刘刚领就想：我什么时候能有钱呢？我有了钱上哪儿去找丫蛋呢？她有我哥的传呼号，她能找到我，我怎么找她呢？我还能见到她吗？什么时候把熟饭再回回勺呢？

……

就这么胡思乱想着，刚一出道口就和一个轿车撞上了，馒头叽里咕噜滚了一地，司机肯定以前没送过馒头，也没失恋过，一点不同情此时的刘刚领，下车就破口大骂，还用脚使劲踹地上的馒头。刘刚领一声没敢吱，哈下腰就迅速地往筐里捡馒头，他怕都被开车的家伙给踹扁了。他一边拣一边擦着馒头上的土灰，这一筐馒头要是送不出去一个星期的工资可就没了……

刘刚领想着十年前惊人相似的一幕，眼圈里似乎已经盈满了泪水，他随手拣起一个馒头向那个骑车的人走去。

奇遇就在这一刻发生了。你猜这骑车的人是谁？不是丫蛋，原来是丫蛋她舅、刘刚领当年打工的那个馒头铺的老板。刘刚领有点不相信地擦了擦眼睛，认真辨认着："王叔，怎么是你呢，还卖馒头呢？"

那骑车送馒头的老头向刘刚领跟前凑了凑："你是？"

"我是刘刚领啊！"

"哎呀，刘刚领啊，现在发了？开上这么高级的轿车了，这车贵呀，得一百多万啊！"

“发什么发，再怎么发也没你馒头发的好啊！走吧王叔，今天咱爷俩找个地方喝一杯，当年要不是你收留我，可能我还没有今天呢！”

……

你看，十年的变化有多么大？刘刚领从一个馒头铺的打工仔变成了一个拥有几百万的大老板。

你再看老板，十年竟然没有任何变化，当年的馒头铺老板依然骑着自行车挨家挨户地送着雪白的馒头，老头脸上的皱纹增多了，但是馒头的味道竟然没有半点变化，不知道家里的存折是不是发生了变化？

值得深思啊。

馒头铺里的快乐生活

1999年3月，刘刚领从河南来到大连，投奔他的哥哥刘刚，刘刚就是前面说到的那个卖轴承的河南人。那一年刘刚领17岁。

刚来那天，刘刚给老弟做了两道比法国大菜还大的大菜，一道是红焖鲤鱼，一道是排骨炖酸菜。这两道菜要是在河南老家，就是过年的时候都很少吃到，就是吃到也不可能管够，就是管够也没有现在这么美的味道。没见过世面的刘刚领一边吃一边寻思：我哥现在这么有钱啊，生活这么好？天天都吃鱼和肉啊，这回我说什么都得留在大连，打死我也不回河南了。刘刚领把碗里所有的菜都吃了个干干净净，像狗一样把碗舔了个干干净净，这才下桌。说实在的，刘刚领平生从来就没吃过这么香这么有味道这么管够的鱼和肉。后来，当人们管刘刚领叫刘百万的时候，无论刘刚领上多么高档的饭店，吃过多少人间美味，他都是那句

话："这菜，没有当年刘刚给我做的红焖鲤鱼和排骨酸菜好吃。"

当时刘刚的生意也刚刚走上正轨，自己也是癞蛤蟆垫桌腿——硬挺着呢，没有用更多的精力照顾刘刚领，于是每天给刘刚领十元钱，自己就上班去了。刘刚也想了，要是把刘刚领带到自己的商店去，那刘刚领肯定就不走了，而自己现在就那么两节柜台，也用不着多余的人手啊，多一个人那一年得增加多少开支？一天给他十元钱先养他几天，等他待着没意思自己就想撤了。

还真让刘刚猜着了。先前那几天刘刚领还挺乐呵，每天拿着老哥给的十元钱上午看一个循环场的录像，中午来一碗过桥米线，晚上刘刚回来了，哥俩饱餐一顿……天天如此，刘刚领感觉其乐无穷，与在河南时候的日子比，这里就是天堂。然而，十几天之后，刘刚领待不下去了，刘刚前脚走刘刚领自己就出溜到了金州劳务市场，也巧了，刚一到市场就被一个馒头铺的老板给看中了。就这样刘刚领来到了一家馒头铺，一个月三百元，管吃管住，活也不累，无非就是买面、和面、蒸馒头、送货，活有点脏但是和以前干过的活比起来已经好了不知多少倍了。

刘刚领是一个苦命的孩子，10 岁就辍学在家，14 岁开始和姐夫在河南焦作打工，在一家耐火砖厂脱坯，每天都灰头土脸；15 岁和姐夫一起南下温州，在纸箱厂、电器厂、灯具厂打零工，过着到处流浪的生活；16 岁和姐夫一起到天津，给一个饭店炸油条。那些日子，没有家，没有朋友，没有娱乐，也没有尊严，一包行李往肩上一挑，走到哪里哪里就是家。现在和老板的儿子、外甥女住在一起，吃在一起，像兄弟姐妹一样，刘刚领很知足。

刘刚领年龄虽然小，但是已经在外面闯荡四五年了，会看人

脸色，会来事，会说话，所以挺招老板喜欢。刚来那天，老板家做的是鸡架炖酸菜。其实这在大连是一道很寻常的菜，馒头铺里的人可能常吃，所以谁也不爱吃菜碗里的肉，都吃酸菜。刘刚领这时突然想起老娘曾经告诫自己的话："出门在外吃饭的时候要记住，不要老夹菜里的肉，肉是精贵东西，人家给咱夹到碗里咱吃，不夹到碗里不能吃，不然让人觉得咱没教养。"刘刚领看着碗里的肉真是馋啊，就是不敢吃，除了老板娘刚上桌的时候给夹了一块以外，一顿饭刘刚领也没敢主动吃一块鸡肉。

饭吃完了，老板娘的外甥女七手八脚把桌子上的残羹剩饭倒在一个碗里，毫不犹豫地倒进了门口的垃圾桶里，刘刚领眼馋地看着剩下的大块大块的鸡肉就这样成了一堆垃圾，真心疼啊。晚饭收拾利索之后，老板和老板娘上楼去了，老板的儿子出去玩游戏去了，屋里就剩下了丫蛋和刘刚领。刚见面也不熟悉，没什么话，刘刚领就站到了门外，他嗅着垃圾桶里的鸡肉，胃里就一门反应，从里面往外爬馋虫，他往屋里看了看，丫蛋在看小说，他真想把垃圾桶里那些鸡肉挑出来洗一洗吃掉，可是挑出来容易上哪去洗呢？丫蛋一直就那么待在床上……他再伸头往垃圾桶里看看，那鲜嫩的鸡肉很诱人地散发着香味，他的口水都快流出来了，但是最后他还是控制住了自己……

用刘刚领自己的话说，在馒头铺里的那些日子就仿佛是在天堂里一样。吃的再也不是残羹剩饭了，每天都有他最爱吃的白面馒头，而且那馒头做的和丫蛋的胸脯一样，那么松软、香甜、可口，再也不用到处流浪了，住的地方虽然不过是馒头铺的一个大厅，但是和以往的工棚比，那简直是既舒服又干净了。尤其是每天还有那个比他小一岁的小妹妹陪伴着，简直是幸福死了，要不是后来小丫蛋被老板娘给赶走了，刘刚领到今天可能还在温柔乡

里过着比天堂还美的甜蜜生活呢?

这就是生于忧患死于安乐。人的生活是需要变化的，死水一潭，时间长了就什么激情都没有了，创业更是如此，最重要的就是激情。

爱情是一剂最好的兴奋剂，在这服兴奋剂的催化之下，刘刚领不仅快乐而且勤奋，一切吃苦的活、挨累的活全都被他包揽了。机会来了，刘刚领获得了老板的充分信任，馒头制作的全部要领都毫无保留地传授给了刘刚领。什么牌子的面粉便宜又好吃，多少面放多少酵母，开锅几分钟馒头成熟，东山一带都有哪些客户……所有这些都由刘刚领掌握了，刘刚领俨然成了一个二老板了。

成也馒头败也馒头

刘刚领在馒头铺里干了半年的工夫，工资从三百元升到了每月三百二十元，从打工仔变成了老板娘外甥女的秘密情人、二老板，生活很快乐，爱情很甜美。就在这个时候发生了两件事，使刘刚领命运的轨迹突然偏离了原有的方向。

一是丫蛋的离去。对打工仔而言，尤其是十七八岁的打工仔，爱情生活基本上是他们精神生活的全部。虽然他们不懂什么是爱情，然而越是不懂的东西吸引力就越大，而且这样的爱情也更纯洁。为什么人们说中年人的爱情是脏的呢?就是爱情里添加了更多功利的东西，不纯洁了。丫蛋一走刘刚领立刻像被寒霜打蔫了的茄子一样，干什么都提不起精神了。

第二件事是刘刚领的老叔也从河南来到了大连。他老叔觉得馒头铺的生意不错，投资少、用户多、见效快，更重要的是刘刚

领有现成的技术，而刘刚领老叔有足够的资金。刘刚领的老叔想拉刘刚领入伙开馒头铺，老叔投资，刘刚领技术入股。

刘刚领的心被这两件事闹得乱乱的。他是舍不得东山馒头铺的，馒头铺里有刘刚领人生的第一次爱情，馒头铺里刘刚领享受到了人生最快乐的一段幸福生活。馒头铺里刘刚领学到了人生第一份生活的本领……但是，天下没有不散的宴席，总不能在馒头铺打工一辈子吧？再说了丫蛋也走了，我待在这里触景生情有什么意思？常言道：情场上失意，赌场上得意。做生意还不和赌博一样，谁知道赔赚？这么说难道我真的要得意了？

别人的馒头铺毕竟不如自己的馒头铺更有吸引力。就这样，刘刚领最终还是辞职了，他和他老叔的馒头铺不久就开张了，地点就在金州和开发区接合部的杨屯。别看刘刚领年龄小，脑子还真灵光，馒头制作的那点技术他掌握的还真不赖，设备安装完毕之后一试成功。杨屯那地方离金州和开发区的主城区都比较远，而且都是老房子，住的都是打工仔和民工，大酒店人家去不起，馒头还是吃得起的，尤其是这些打工仔很多都是孤老汉子，都不怎么做饭，馒头在这里销售得非常之好。半年之后，刘刚领的老婶也从河南老家来到了杨屯，这时每天馒头出笼的数量不断增多，销售范围不断扩大，生意有声有色，红红火火。馒头机的成本、租房子的费用已经全部收回了，就等着在家大把大把地数钞票了。

然而，刘刚领想在家数钞票的梦想最终还是落空了。

自从刘刚领老婶来了之后，馒头铺里的气氛变了。他老叔和刘刚领两个人嘻嘻哈哈的劲头没有了，变成了老叔和老婶之间的嘁嘁喳喳，而老婶和刘刚领之间却变成了横眉冷对，无论刘刚领怎么俯首甘为孺子牛，老婶的脸也总是一脸乌云，甚至什么话都

没有，而且什么活都不用刘刚领干了，那用意很明确——鱼已经捞上来了，渔网没用了；拉磨的活计已经结束，驴已经没用了。

可怜只有18岁的刘刚领，一片真心热心扑在这个馒头铺上，所有技术都毫无保留地教给了老叔，最终却落得个如此下场。亲属之间合伙做生意常常是这样，打江山容易坐江山难，金钱的诱惑常常很轻易地打碎亲情的纽带。

太史公在为韩信做总结的时候说下了这样一句千古名言：成也萧何，败也萧何。我在为刘刚领做总结的时候也写下了这样一句名言：成也馒头，败也馒头。我这句名言能不能成为千古名言，关键就看刘刚领能不能成为千古名人了，他如果成了千古名人，我这篇文章可就要改为《连发记·刘百万世家》了。

一个多月之后，经过一晚上的辗转反侧，刘刚领决定离开。早饭之后，刘刚领和老叔老婶招呼也没打，抹着在脸上肆意飞扬的眼泪，挑着简单得不能再简单的行囊，悄悄地走出了让他伤心的馒头铺……走出去很远了，他老婶似乎于心不忍，也可能是良心发现，跑过来向刘刚领兜里塞了一把什么东西，刘刚领也没睬她，走了几步之后才伸手拿兜里的东西来看，竟然是一张半新的十元“大票”，这就是我半年的酬劳？这就是被金钱蒙住了眼睛的老叔和老婶吗？

刘刚领错就错在没和老叔签订一个协议，常言说得好“亲兄弟明算账”，何况是老叔呢？再说了“叔可忍婶也不可忍”啊！刘刚领还错在没有保留关键的技术秘密。没有留一手，连小猫教老虎本领的时候都知道留一手呢，老话说“教会徒弟，饿死师傅”，刘刚领毕竟还是太嫩了一点。

刘刚领揣着仅有的一张半新的十元“大票”，伤心地走着，脚步沉重而拖沓，用了将近两个小时的时间来到金州火车站，那

里是金州的劳务市场，他希望奇迹再一次发生，让他再遇到一个比自己亲叔好的王叔。

天渐渐地暗了下来，车站外面的民工已经各回各家，刘刚领和一个刚刚认识的捡破烂的河南老乡进到了候车室。肚子咕咕地叫唤起来，饿的很难受，睡觉吧睡着了就不饿了，刘刚领靠在椅子上渐渐地做起了他的黄粱美梦。半夜时分，刘刚领和老乡被铁路警察叫醒了，被赶出了候车室。

刘刚领和老乡来到铁路边，找了一块平坦的地方，将简单的行李铺好。月亮弯弯，星星点点。刘刚领躺在露天的大地上忽然心生酸楚：老爸呀，你知不知道，你的弟弟也就是我的叔叔把我赶到野外来睡觉啊？眼泪和着夜晚的寒露将头下的衣被打湿，月亮模糊了，星星也模糊了，刘刚领就这样迷迷糊糊地进入了又一个梦乡。

在铁道边睡了三个晚上，第四天刘刚领在一个劳务中介那里终于找到了一份工作，是一家大酒店。老板真比自己的亲叔叔不知道要好多少倍！中介费一百二十元，是老板垫付的，开支的时候再从工资里扣，老板从中介把刘刚领领出来就带进了一家饭店，老板很有经验，一看刘刚领有气无力一脸菜色的样子就知道又是一个“饿鬼”。三天没吃饭了，刘刚领像饿狼扑食一样饱餐了一顿。

就这样，刘刚领在盛宝大酒店老老实实地干了一年。

2000 年，刘刚的羽毛开始丰满，翅膀开始变硬，他把刘刚领介绍到千森木业有限公司，是一家合资企业。刘刚领很珍惜这份工作，用了四年时间从一个小油工干到了车间主任，工资从四百五十元涨到了一千五百元。而且，在收获金钱的同时，刘刚领还在这里收获了他的爱情，找到了他一直珍爱着的孟庆英。

一双漂亮的旅游鞋与一段美好的爱情

时间悄悄流逝，转眼到了2004年，在千森木业干了四年，和孟庆英也认识三年了，已经到了谈婚论嫁的时候了，但是不知道怎么着，两个人不能谈结婚，一谈结婚的事两个人就发生不愉快。

刘刚领是在当油工的时候认识孟庆英的。那天刘刚领正在车间里给木方刷防腐沥青，孟庆英从刘刚领身边走过，刘刚领抬头一看是个大美女，心里就直颤抖，干活的手就跟着颤抖了一下，这沥青一下就弄到了孟庆英的旅游鞋上。当时刘刚领一直赔小心赔笑脸说着好话，后来等把孟庆英追到手了，刘刚领说实话了，其实手是故意抖的，要不怎么找借口认识啊！

弄脏了孟庆英的旅游鞋之后，过不几天就是情人节，刘刚领花三十五元钱给孟庆英买了一双漂亮的旅游鞋，还额外给孟庆英买了一个三元钱一支的烤肠，就这样他们就开始来往了。再后来，孟庆英向刘刚领借了一百元钱，孟庆英还刘刚领钱的时候刘刚领说什么也不要，一来二去的，两个人就对上了眼，再后来两个人也钻进了他们两个人的天堂……这事就自然而然地把生米煮成了熟饭。

其实孟庆英家一直以来是不同意他们这桩婚姻的。刘刚领是个河南人，河南人的声誉自来就不好，刘刚领没有文凭没有文化，就上了个小学二年级，还是一个一无所有的家伙，长得也不怎么样，个子又矮，还没有孟庆英高呢。唯一的优点就是善于言谈，能忽悠，忽悠的功夫仅次于赵本山。就刘刚领这样的条件叫哪个当妈的都不可能同意，再退一步说，即使同意他们结婚，结

婚了住哪儿，每个月两个人的工资加在一起将够两千元，拿什么生活？

有一次，刘刚领开着一个朋友的跑车上孟庆英家，是那种穷人跑，其实就十万元钱左右，刘刚领拉着未来的老丈爷满村子转，老丈爷根本不了解汽车行情，还以为这车得个三五十万呢，坐在车里都乐颠馅了，还以为是刘刚领的座驾呢。吃饭的时候刘刚领一下子说走嘴了，老丈爷这才知道这车不是刘刚领的，一直咧嘴笑的老丈爷脸子立刻就拉下来了，再也没说一句话。

还有一次，刘刚领和孟庆英谈起结婚的事情，孟庆英说结婚就得买房，要不一辈子过到处流浪的生活，有什么意思？刘刚领说暂时没有条件，先结婚等有了条件再买房，二人说着说着就谈崩了。

那天两个人正在大黑山踏青，本来心情特别好，这一谈到结婚两个人又弄得不欢而散，孟庆英甩开刘刚领就钻进了路边的松树林。刘刚领一看这荒山野岭的哪能让孟庆英一个人在山上乱跑，就跟进了松树林，可一眨眼的工夫孟庆英不见了。刘刚领在大黑山里就折腾开了，那时候刘刚领和孟庆英还都没有手机，说话的工夫天就一点点暗了下来，刘刚领急出了一脑门子的汗，衣服也湿透了，脸也被山上的荆棘划出了血印，刘刚领一边漫山遍野地跑一边大声叫着孟庆英的名字，这都晚上十点了，孟庆英依然杳无踪影。刘刚领害怕了，即使什么危险没有，一个二十多岁的女孩子吓也吓蒙了！这可怎么办啊，刘刚领也想到了，是不是她自己回家了？但是他不敢走啊，万一没回家给她自己扔山上还了得，听说大黑山这些年植被保持得好，经常有狼出没，刘刚领越想越害怕……担惊受怕地在大黑山折腾了一晚上，其实孟庆英早就回家了。

这两件事对刘刚领的刺激挺大的，得赚钱！现在这年月没有钱什么都免谈。刘刚领终于明白了一个道理：要成家就要先立业，要创造自己的事业，男人没有自己的事业什么都是扯淡！

老这么在公司里混不行，孟庆英对咱够意思，咱也不能让人家跟着咱受委屈啊！得换一种活法，不然将来老婆可能都跑了！

换一种活法

刘刚领还真有胆量，说辞职就辞职了。2006 年，在他哥刘刚的帮助下，用了不到一个月的时间就支起了自己的摊子。要说刘刚领的名字还真没白起，当年老娘生刘刚之前都是女孩子，刘刚之后又来了这么一个男孩，这就是刘刚领，感情是刘刚带来的，于是就给这孩子起名叫刘刚领。现在刘刚领处处都由刘刚带着，刘刚带他来到了大连，把他送到千森木业，又带他创建了自己的事业，有个人领着还真好。

然而事情也并不都像想象的那么好。刘刚领在连发干的时候租用的是二楼，就在刘刚的对门，刘刚领想了：你刘刚的生意那么好，我的生意还能差了？其实刘刚领还真想差了，刘刚做生意做多少年了？不管他在几楼，他有老客户，老客户习惯跟着刘刚走，你上哪儿他就跟到哪儿，所以刘刚虽然在二楼生意并没有受到影响，而且还不断壮大。刘刚领就不同了，你是刚开业，一个老客户没有，又是在二楼，而且做的项目很单一，只做皮带生意，那肯定不行。开业半年了，就做了一笔像样的买卖，东显电子买了两万多元钱的皮带，再没有什么生意可做，在办公室里下了半年的五子棋。

就在这个时候刘刚领认识了一个河南老乡，这老乡叫周家

树。周家树原来在一家贸易公司当推销员，特点也是擅长忽悠，后来辞职自己干，手里有一大把客户，做都做不过来，为什么做不过来呢？因为缺少资金！刘刚领曾经陪周家树和客户谈过一笔生意，发现无非就是大家坐在酒桌上胡吹乱侃一阵，吃完饭再到洗浴中心里泡两个小时而已，第二天五万元钱的订单就签了。刘刚领似乎一下子就开窍了，他后来不无感慨地说："出来混了十几年，自己还觉得不错呢，原来这十年就是个傻瓜，哪知道生意是这么做的！"

从陪周家树谈成那单生意开始，刘刚领终于顿悟，他完全变成了另外一个人，他善于忽悠的才干也是从那一天才突然来临的，他以前其实一直都是一个比较沉默寡言的人。

刘刚领开始让周家树给自己介绍客户，主要是合资企业的采购主管。刘刚领胆子大，特点是只问耕耘不问收获，不管三七二十一，来的都是客，吃饭、洗浴、唱歌，合同如果签不成就再来一轮，还是吃饭、洗浴、唱歌……直到签合同为止。别说这一招还真管用，刘刚领的生意马上就大见起色，单子一个接一个地像纸片一样飞来。

生意火起来了，新的问题来了——没有资金。刘刚领毕竟是顿悟过的人，他有办法。他先是让老婆回娘家向村民们抬钱，什么是"抬钱"？抬钱是农村流行的一种借贷行为。随着农村经济发展和外出务工人员增多，一些村民手里有不少闲钱，但苦于没有什么好的投资渠道，于是便想贷出去，收一些利息，"借鸡下蛋"。有人由于急着用钱，给的利息就很高，甚至到了"一百块钱要偿付二三十块钱利息"的程度。对这种有"高利贷"意味的借贷方式，人们叫"抬钱"。

于是老婆就回娘家抬钱，抬回来二十万。不到一个月的工夫

钱用完了。哪家合资企业都不是一手钱一手货，他们一般是收货之后两个月或三个月才付款，也就是说如果每个月向你采购二十万的商品，你手里最少就要有四十万到六十万的流动资金。面对如雪片一样飞来的订单，二十万简直就是杯水车薪。于是刘刚领又开始找人合伙，刘刚领在千森木业打工时的老领导入伙了，留日归来的白领入伙了，都成了刘刚领的合伙人，都心甘情愿地接受刘刚领的领导，就这样又整来了五十万，总算连滚带爬、跟头把式地让公司正常运转起来了。

这让我想起毛泽东写给胡乔木的一封信来，1959年9月7日毛泽东就两首诗征求胡乔木的意见，最后写道："诗难，不易写，经历者如鱼饮水，冷暖自知，不足为外人道也。"

做生意不同作诗，但是刘刚领这期间所经历的种种，却正是"如鱼饮水，冷暖自知"。虽然不足为外人道，但是我毕竟不是外人，他纷纷向我道来，其中有很多让人喷饭的趣事，不妨与大家分享一二。

有一个朋友，特别有钱，据说资产过亿，但是文化特低，和刘刚领一样也是小学二年级。有钱就是大爷，刘刚领为了让他给介绍客户，就经常陪他喝酒、唱歌。有一天晚上，这朋友喝高了，把着麦克风不放手，其实这朋友就会唱一首歌——《洪湖水浪打浪》，而且唱得特别难听，那也得唱啊。这朋友每唱完一首歌还喜欢环顾左右，看谁没给他鼓掌，如果有人不鼓掌他立刻不高兴。他一连唱了十六次《洪湖水浪打浪》，他一遍一遍地唱，大家就一遍一遍地拍，说是拍巴掌，其实就是拍这朋友的那个。

还有一个客户，因为公司董事会要求所有设备必须从无锡采购，因为无锡是这种设备的集散地，价格最低。为了掩人耳目，刘刚领只好派人远赴无锡，在无锡注册一家企业，并派员在无锡

常驻，每次询价报价都是大连无锡之间往来，给人的感觉仿佛所有生意是与无锡做的，其实老板就在大连开发区遥控呢。你日本鬼子不是鬼吗？咱也不傻！

好了伤疤忘了疼是人的本性，刘刚领也有这毛病。自从被他老叔坑了之后，伤口好久都没有平复。生意做大之后，情绪好了也渐渐地忘了当年的不愉快，生意周转不过来的时候也时常找他叔倒个短什么的。有一次刘刚领分三次和老叔借了三万元钱，几个月之后，生意周转开了马上就还了。老叔说借条找不到了，刘刚领觉得自己叔叔也没在意，也没要收条。过了不久，老叔找刘刚领帮忙，说要扩大馒头铺生意，让刘刚领投资三万元。这时刘刚领想起了四年前自己在馒头铺的遭遇，大有杯弓蛇影的感觉，说："我没那么多钱，你要想干我可以帮你一万元钱，送给你我也不要了，我不想和你合伙。"按说这也可以了，他老叔很不高兴，竟然拿出先前刘刚领向他借钱时打的借条，把刘刚领告上了法院。原来扩大馒头铺不过是一个借口，人家弄好了套正等着刘刚领往里钻呢！刘刚领别提有多伤心了，他是哑巴吃黄连有苦说不出，最后给他老叔八千元总算摆平了这件事。

还有一次，为了签一个大单子，刘刚领一个月只唱歌就花了十多万，四斤重的龙虾不知道吃了多少个，最后都达到刘刚领一看龙虾就反胃的程度，消费最高的一次一个晚上就是八千元。一个月消费十万元，唱一晚上歌花销八千元对一个大老板来说也许没有什么，但是对一个不到30岁的创业者来说，这种花销的确还是需要有一定胆量的。最后，这个单子还是泡汤了，这就跟写文章一样，有很多精美的文章都是不经意间完成的，你想要刻意完成一个鸿篇巨制的时候，反而写不出来了，这才怪呢！

……

一个小学二年级学历、只有29岁的80后，用了不到五年的时间，完成了一个从“傻瓜”到老板的蜕变。如今他已经拥有了两家公司，年销售额达到三百多万，已经拥有了自己的两套房产，购买了三辆汽车，早就结婚了，生米早就煮成稀烂稀烂的熟饭了，孩子都有了，不计划生育的话现在都儿女一大堆了。有人猜测他的资产有三百万，有人估计他的资产有五百万，而问他自己的时候，他却说不知道……这年头女不问年龄，男不问资产，问也问不出真话，你看哪个王婆说自己的瓜是苦的？

有人说刘刚领是无知者无畏，有人说刘刚领是初生牛犊不怕虎。

在大学生就业如此艰难的时下，我觉得用这两句话就概括一个有二年级文化水平的80后艰苦创业的过程有点过于简单化。

为此我查阅了清华大学发布的《2007年中国创业观察报告》，就年龄和学历两个方面，报告是这么说的：

首先，机会型创业者的年龄平均低于生存型创业。而且，年龄越大机会型创业越少，生存型创业越多。

其次，机会型创业者的受教育程度平均高于生存型创业。

城市创业者更多是机会型创业，农村创业者更多是生存性创业。

从创业年龄分布看，中国参与创业活动的主要年段是25－34岁之间，但是，男性和女性在35－44岁之间仍然积极和活跃。

从参与创业人员的受教育程度分布看，高等教育以下人员是参与创业的主体，这个性质没有改变。但是，从过去六年的趋势看，受到大学及以上教育的、参与创业的人数在增加，这种趋势性的变化应该还会持续。

这报告告诉我们：城市青年、有学历的人员由于生存压力相

对来说比较小，选择自己创业的比较少，一般有合适的机会他们才会选择自己创业，否则他们习惯于在惯性支配下在城市里混生活。啃老一族、赖校一族都属此类。

这报告还告诉我们：农村青年、无学历人员由于生存压力大，面临的机会少，所以他们常常是为了生存而选择自主创业。

刘刚领的艰辛创业过程认证了这个报告。

创业经典启示

创业需要激情，创业同样需要理智。

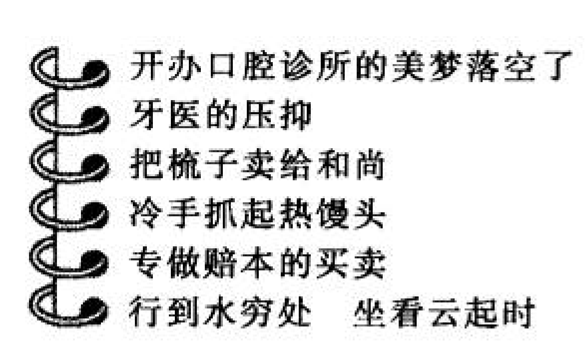
阅历是创业的财富，苦难是创业的老师。

要学会用法律手段保护自己，要学会用制度管理企业，亲情、友情、爱情都是不可靠的。

对创业者而言，学历并不是最重要的东西，本领、魄力、机会远比学历更重要。

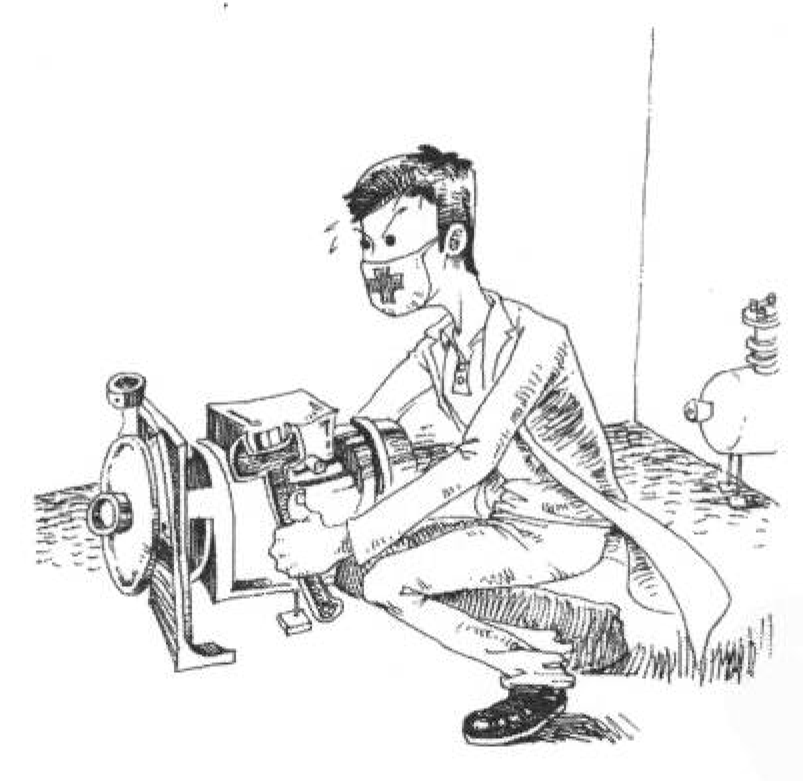
人们更多看重的是创业的结果，其实创业的过程也是人生的一种享受；创业的结果使人们增长更多的物质财富，创业的过程使人们增加更多的精神享受。

当资本达到一定程度的时候，要有扩大再生产的冲动，要让自己的资本为自己赚钱，不能总维持在原有水平。人赚钱和钱赚钱是两个完全不同的境界。



开办口腔诊所的美梦落空了
牙医的压抑
把梳子卖给和尚
冷手抓起热馒头
专做赔本的买卖
行到水穷处　坐看云起时

第八个故事　隔行并不隔山







在北京的第一场创业盛会上，牛根生这样说："创业跟技术是两回事儿，创业人员要求有全面的素质，不是他有一技之长就能创业。有一技之长的人我建议不要做头，要做那条最硬的腿。因为有头的人不一定能干活，如果没有那条能干活的腿，不一定能做成事业，创业是个全方位的事儿。如果一朝不慎，就会全盘皆输。"

开办口腔诊所的美梦落空了

1993 年 9 月，李世岩忍痛变卖了全部家当，放弃了无数人为之艳羡的县医院口腔科主任的美差，领着妻子和两个不谙世事的孩子，怀里揣着八万元现金，带着一腔淘金的梦想，毅然决然地举家南迁，从吉林省柳河县来到了北国最负盛名的滨海城市大连。

很多人不理解李世岩举家南迁的突然举动，其实李世岩的小日子在柳河县城一直过得都很滋润。刚刚 35 岁，已经是县医院口腔科主任，正处于事业的巅峰状态，老婆既贤惠又漂亮，夫妻恩爱，膝下育有两个活泼可爱的男孩，有自己的住房，处处都遂心顺意，朋友一大堆，事业也干得正来劲儿，和领导的关系也嗷嗷好，根本不是混不下去想要挪窝的那种情况。

那是为什么呢？原来，李世岩的老婆是大连人，当年老婆随父母下放来到吉林省最旮旯的小县城柳河，成了李世岩的老婆，后来父母落实政策回到了大连，却把女儿一个人扔在了吉林省的这个小县城。1993年春节，李世岩一家到大连探亲，滨城美丽、浪漫、清洁的环境给他们一家留下了非常深刻的印象。在小县城里过得有滋有味的李世岩一家被大连绚丽夺目的光辉一下把眼睛给闪着了，两个儿子竟然不想走了。李世岩的小舅子更是极力撺掇远在边城的姐夫，希望他们放弃县城的一切到大连发展。李世岩的岳父岳母当然也希望自己的女儿能回到大连，女儿是母亲的小棉袄，哪个母亲年老的时候不希望身边多一件暖心的小棉袄？就这样大家一商量，竟然全票通过李世岩一家到大连发展的动议。

决心好下，事情难办，从来都是如此。

到大连来干什么？这是问题的关键。经过大家集思广益，李世岩最后决定到大连来干老本行——开口腔诊所。当时，根据政策规定，允许具有医师资格的退休医生开办个体诊所。李世岩虽然还远未达到退休年龄，但是李世岩的小舅子答应找朋友帮忙，而且朋友已经大包大揽，答应花两万元钱把一切事情摆平，李世岩毫不怀疑小舅子以及小舅子朋友的办事能力，决定回家就变卖家产，到大连淘金。

李世岩以快刀斩乱麻的方式迅速了结了柳河县一切的一切，也把打点一切的两万元钱送给了大包大揽的朋友，一家人在大连的租屋内静候佳音。然而，一个月过去了、三个月过去了、半年过去了……最后，两万元钱原封未动又被拿回来了，当时包那两万元的报纸都没换——事情毫无进展，人家那钱根本就没送出去，所以根本就没敢动。当时政策规定，办理口腔诊所必须具备

三证：大连本地户口本、退休证、牙医技师证。李世岩只有牙医技师证，户口本和退休证对当时的李世岩来说想都不敢想，根本就搞不到。

怎么办？到大连开办口腔诊所的美梦就这么落空了。回柳河县就太砢碜人了，不回去吧也难：一家四口两个学生，口袋里的银子只出不进，八万块钱在大连两年不就花干净了？小舅子埋怨姐夫办事太鲁莽，不给自己留后路，姐夫埋怨小舅子太嫩，嘴上没毛办事不牢。夫妻俩暗自埋怨老爸老娘没能力，老爸老娘暗中怪罪小两口不安分不知足……放着好好的日子不过，硬是给自己逼到了一条绝路上。现在是进也进不得退也退不得，大家一筹莫展，束手无策，李世岩无奈的脸更是抽抽得像个鞋垫。

牙医的压抑

小舅子还算有点花花点子，当时小舅子在大连水泵厂上班，看着一个个经营水泵的个体户挺赚钱的，他就劝姐夫："要不你就卖水泵吧，咱厂子别的没有水泵要多少有多少，你只管卖，其他的事情我给你摆平。"

李世岩看着嘴上没毛的小舅子真想抽他俩嘴巴，心想：还在我面前吹，还其他的事情你给我摆平？要不是你忽悠，我能有今天这么倒霉？心里那么想着嘴上却说："难啊，那么容易摆平？我一个给人拔牙的大夫，你让我去给人安水泵，根本不搭边。是，我们牙科大夫也用钳子、扳子、电钻，可那和你们用的钳子、扳子、电钻根本不是一回事。我那电钻一把好几万，你那电钻才几个钱？"

小舅子不高兴了："都什么时候了，你还有心思在这儿抬杠？

你说我在水泵厂上班，你卖几台破水泵有什么可怕的，什么水泵咱们弄不了，你尽管卖，有困难找我。"

李世岩老半天没说话，最后憋出来一句噎人的："办口腔诊所的时候你也是这么说的，我都不敢相信你了。我们手里还剩不到七万元钱，万一水泵卖赔了，我就没法活了。"

小舅子说了："你还是牙医？"

李世岩："我就是牙医，干别的也不会啊！"

"我是告诉你别太压抑。"

"我当不上牙医，所以我压抑。我要是能当上牙医，我就不压抑。"

小舅子不以为然："靠，你说绕口令呢？当牙医不当牙医都不能压抑。车到山前必有路，活人还能叫尿憋死？我这不是来给你想辙来了吗？我不也是想让你们过好吗？你们一家四口就这么挺着？不想卖水泵？那就去菜市场卖菜去，或者骑摩托趴客也行，卖冰棍儿、洗汽车、擦皮鞋……"

"你就砢碜你姐夫吧，真是虎落平阳被犬欺，龙游浅水遭虾戏。我这一百来斤就交给你了，你看着办吧。擦皮鞋也行，卖冰棍儿也行，你要是不怕砢碜我更不怕，谁认识我，反正不能就这么待着了，你两个外甥得上学啊。"

"好，你就等着卖水泵吧。"

把梳子卖给和尚

一家人聚在一起研究卖水泵的事。

李世岩一边翻看小舅子拿来的说明书一边问："你说这水泵规格这么多，都用在什么地方呢？"

小舅子说："你管它用在什么地方，你要是卖卫生巾还问人家买回去用什么地方啊？"

李世岩笑了："你小子一说话就下道。"

李世岩的小舅子说了："不是我下道，现在是买方市场，市场由买方说了算，咱有货别人也有货，关键看你怎么推销，能把梳子卖给和尚，能把卫生巾卖给光棍，你得有这样的本领。"

李世岩说："把梳子卖给和尚？这可挺难，你说说，和尚买梳子干什么？"

李世岩老婆抢白地说："就你笨，和尚买梳子就没用了，他把梳子当收藏品可以吧，他把梳子送给相好的不行啊？"

儿子说："和尚可以高价卖给别人，还赚一笔呢。"

小舅子媳妇也在一边搭腔："也许人家有还俗的打算，先买下来准备着呗。"

李世岩的岳母也说话了："和尚以慈悲为怀，也许卖梳子的人家比较困难，和尚想帮人家一把。"

李世岩的岳父说话了："和尚没有头发还有胡子吧，买梳子回去还可以梳理胡须嘛，再说了，给别人剃度的时候也得用梳子吧？"

……

小舅子说："这里面学问可就大了，我就给你们说说和尚买梳子的事：

"张三和李四向方丈推销梳子。

"张三劝方丈：'每天善男信女长途跋涉而来，只为拜佛求愿。但他们大多蓬头垢面，披头散发，如此拜佛，对佛主大不敬。你备几把梳子，待香客赶至贵院，令香客们梳洗完毕，干干净净地拜佛！'

“于是和尚买了十把梳子。

“李四一听，脑筋一转，计上心来。第二天一早，李四带着一百把特制梳子来到寺院，李四劝方丈：‘据在下调查，本地方圆百里以内有五处寺庙，竞争激烈！您昨天所安排的香客梳洗服务，别的寺庙在两个月前就有了，要想让香火更盛，名声更大，我们还要为香客多做一些别人没做的事！你看，在下为贵院量身定做了一百把精致工艺梳，梳子上有贵院字号，还画了一位可爱小和尚，拜佛香客中不乏达官显贵，豪绅名流，临别以梳子一把相赠，一来高僧赠梳，别有深意，二来他们获得此极具纪念价值的工艺梳，更感寺院服务之细微，如此口碑相传，贵院很快就名声远播，香火岂不愈来愈盛?’

“李四遂以每把五元的价格卖给方丈一百把梳子。

“张三听完李四叙述，悄悄离开。

“一个月后的某天，李四携一千把梳子再一次拜见方丈。李四向方丈描绘自己设计的宏伟蓝图：寺院年久失修，诸多佛像已破旧不堪，如何让寺院在方丈有生之年获得大笔资助呢？李四说着拿出自己的一千把梳子，将其分成了二组，其中一组梳子写有‘功德梳’，另一组写有‘智慧梳’。李四说，你可贴出告示：凡来本院香客，如捐助十元善款，可获高僧施法的智慧梳一把，天天梳理头发，智慧源源不断；如捐助二十元善款，可获方丈亲自施法的功德梳一把，一旦拥有，功德常在，一生平安等等。如此一来，按每天三千香客计算，若有一千人购智慧梳，一千人购功德梳，每天可得善款约三万元，扣除梳子成本，每把八元，可净余善款一万四千元，如此算来，每月即可筹得善款四十多万元，不出一年，重修寺庙的梦想即可成真，岂不功德无量？

“二人一拍即合，当即购下一千把梳子，并签订长期供货协

议，如此一来，寺院成了李四的超级专卖店。”

李世岩听了小舅子讲的故事，仿佛有了信心：“都能把梳子卖给和尚，我就不信这水泵我找不到买主，这买卖我干了！”

冷手抓起热馒头

就这样，赶鸭子上架，堂堂一个县医院口腔科主任披挂上阵，冷手抓起个热馒头，卖起了水泵。

拔牙、镶牙、洗牙、修牙，干了整整十五年，所有的积淀一夜之间都被归零了。确切地说，其实也不能说一切从零开始，你想啊，拔牙、镶牙、洗牙、修牙，往外抽口中唾液的时候，人家牙医用的也是水泵，说明人家老李早就接触水泵了，感情人家现在卖水泵干的是老本行，只不过那个水泵比较小而已，现在鸟枪换炮了，开始卖大水泵了。鼓捣小水泵都能赚钱，鼓捣大水泵，前途就更不可限量了，您说呢？

不管怎么说，从一个口腔科医师到一个没有什么技术的卖水泵的二道贩子，落差还是比较大的，应该说这是一个痛苦的转变过程。事业被迫中断，奋斗了十几年才得来的医师证成了一张白纸，为之明争暗斗了多少年的口腔科主任也拱手让给了他人；所有的人脉一瞬间化为乌有，除了老婆家的几个亲属再没有任何相识的朋友；过去都是患者七碟八盘地宴请自己，现在虽然也常常出入酒楼，也常常推杯换盏地吃盘子，但是都是自己买单请别人……自己仿佛一只断了线的风筝，仿佛找不到群体的一只孤雁。“人”是一个社会概念，离开组织、离开群体、离开社会，“人”就不再是真正的“人”了，所以，要迅速改变这种非“人”的生活状态，就必须融入一个新的组织、新的群体、新的

社会之中。

把心态摆正了，李世岩踏上了人生的新征途。

你看，转行也没有什么可怕的。很多人都有一条道跑到黑的钻牛角尖情结，把自己大学时的专业、自己曾经从事的事业看得特别重，无论自己的机遇如何，不管社会供应与需求的变化怎样，拘泥于自己的专业不敢轻易转行，结果把自己固定在一成不变的环境里，最后一事无成。

老子在《道德经》里如是说："道常无为而无不为。侯王若能守之，万物将自化。"说的是什么呢？老子告诉人们，客观事物永远是顺其自然的，王侯将相如果能遵守事物发展变化的自然规律，万物必将按着自己的规律而发生变化。他告诉人们最重要的一点就是：要顺势而为。

欧美企业的平均寿命是40年，而中国企业的平均寿命只有8年。中关村注册的企业有6000家，寿命已经超过8年的不到3%。而中国民营企业的平均寿命才只有2.9年。这些企业"夭折"的原因很多，但是归根到底还是不能适应市场经济环境。社会在变化，时光在流逝，人要学会顺势而为，学会适应环境。大山不可能走到我们的面前，我们要欣赏大山的瑰丽风姿，就只能走到大山的面前；社会也不可能因为你、我、他而改变游戏规则，我们只能去适应社会，适应社会的规则；列车不可能因为我们而临时停车，所以我们必须在车站里等待列车的到来……这就是人在自然面前、在社会面前所必须认识到的真理。

专做赔本的买卖

然而，把梳子卖给和尚的故事好讲，做起来可就难了。

李世岩的第一批水泵卖给了一个造船厂。为了谈成这笔买卖，李世岩把价格压到了最低水平，李世岩想了，反正这水泵都是赊来的，也不吃草也不吃料的，也没有成本，赚点就行。好家伙第一笔买卖就签了三十五万元的合同，乐得全家到天天渔港大吃了一顿。合同好签款却难要。这家造船厂是一个集体企业，付款要过五关：使用者签字、采购签字、厂长签字、会计签字、主管经理签字，集体企业嘛得集体说了算。当然了，金钩银划地签上自己的大名，那可都不是白签的，不吃饭喝酒不行，不送红包也不行。三个月之后，所有签字都完事了，一算账赔了四万元！签合同的时候李世岩哪算计到这些了？

第二个大客户主攻的是一个韩国企业，也是一个修造船厂。韩国老板是通过一个老乡认识的，老乡是老家的一个副县长介绍的，就为了认识这个韩国老板，绕这一大圈，李世岩贴在老乡身上五万多元，贴在韩国老板身上三万多元，结果却是竹篮子打水一场空。李世岩当初只听说这家造船厂每年花五百多万元买水泵，并不知道人家怎么买，结果吃亏就吃在这个“买”字上。李世岩虽然已经成了这家修造船厂的供应商，但是这家企业每次采购都采用招标的办法，邀请各家代理商，密封报价，集体拆封，而且采购的绝大部分是进口水泵。李世岩的国产水泵人家根本不用，李世岩只好按着招标说明书的要求向各品牌代理商询价，然后加价报给修造船厂。而各家代理商也是修造船厂邀请的供应商，你想想，人家报给修造船厂的价格和报给老李的价格是一样的，甚至比报给老李的还低，而老李还要加价才报给修造船厂，老李上哪和人家抢买卖去？

忙活了三个多月，付出了八万多元公关费，竟然是这样的结果。和谁说去？人家不是没帮你，是你自己抢不上槽！八万元钱

算是认识了几个朋友吧，打掉牙往肚子里咽吧，牙医怎么了，该掉牙的时候你也得掉，会镶牙也没有用，该往肚里咽就得往肚里咽！

行到水穷处 坐看云起时

摸着石头过河，骑着毛驴看账，就这么连滚带爬地向前走，经过一年多的磨合，渐渐地李世岩才把水泵卖到了当年修牙的水平，开始有了收获。

1995 年，全国实施房改，福利分房的时代一去不复返了，受此影响，全国的房地产迅速达到最火暴的状态，大连的房地产也迅速发展起来。火暴归火暴，因为当时老百姓手里的银子有限，所以商品房在大连销售的并不是特别的好，价格也并不高，因此政府给房地产开发企业很多政策。就在这个时候，李世岩听到了一个令人振奋的消息：在金州买房可以办理金州正式户口。当时金州的商品房一平方米才一千二百元，李世岩觉得价格挺合适，一套七十多平方米的房子也就七八万元，反正水泵都是从水泵厂赊来的，也不占用自己的资金，把钱存在银行里也没几个利息，把户口办到金州将来孩子上学就有着落了。就这样，李世岩花了九万元钱购买了一套八十平方米的楼房，全家户口落到了金州。第二年，他再把金州的房子以每平方米一千五百元的价格卖掉，净赚了两万四千元，然后又在大连的泡崖新区买了一套大房子，接着他又花了两千元增容费，把全家的户口落到了大连。

生意日渐起色，比洗牙、修牙、镶牙来钱快多了，水泵的品种也从国产水泵扩展到进口水泵，从简单的零售发展到专业代理，从做客户发展到现在的批发、零售、客户服务。1998 年，

李世岩又投资五十多万元在五金生意最火爆的黄河路购买了一处门市房，转过年又开上了丰田轿车……

如今，两个孩子都已经长大成人。大儿子大学毕业之后子承父业，在长春干着和老爸一样的买卖，二儿子正在大学念书。目前老李的水泵在大连已经发展到了三个门市，大连一个，开发区一个，金州一个，形成鼎足而立的局面，等二儿子毕业了，在黑龙江再发展几个门市，将来这东北三省可就是老李的天下了！

创业经典启示

机会面前要敢于面对挑战。很多时候当机会来临的时候，我们的胆量会变得很大；机会一旦错过了，人的胆子就会跟着变得很小。而失去的机会是不会再来的。

大学只是一个过程，对许多人来说大学所学的专业知识百分之九十都无处可用。上大学只能表明你是一个善于学习的人，上大学只能让你学会新的思维方法和新的工作方法，使你在走上工作岗位以后更快地适应新的需求，如此而已。所以，千万别太拘泥于自己的专业，那无异于作茧自缚。

隔行并不隔山。每一行都有自己的特点这话不假，但是道理都是相通的。比如牙医与销售工业水泵看似风马牛不相及，其实他们使用的工具不过大小之分而已，牙医的水泵与工业水泵也不过是大小之分而已，无他。

创业者面对的很多事物都是全新的，物竞天择，适者生存。要学会适应社会、适应环境，这是创业者必须具备的素质。



- “百度”和“谷歌”里的忙碌小子
- 一个美丽的意外
- 寂寞的部队生活
- 一猛子扎到商海里
- 老大连摔了一个新跟头
- 转了一圈又回到原点

第九个故事 不要太高估自己





柳传志告诫听他讲课的大学生："想创业一定不要把事情想得那么简单，有很多事情你越过雷池一步，就会铸成大错。"

"百度"和"谷歌"里的忙碌小子

张学忠刚来到我们连发公司的时候，我还以为他是计算机技术专业的大学毕业生呢。

我们商场里这些做生意的老板，计算机人人都有，而且都是品牌机，但是真白瞎了，一个个只会上网聊天、上网游戏、上网搜索，哪怕出现一点小毛病都束手无策，像发送一张图片，下载一个程序等等，都要花钱找专业人士来解决。有一次一个老板电脑打不开了，急忙开车到外面找来一个范儿，人家到现场一看，原来电源被人碰掉了，人家把电源往插座里一插，出场费三十元！自从张学忠来到我们连发，这样的问题总算不用到外面去找人了。

张学忠经销了一个叫奇力速的电动螺丝刀，开始我很奇怪，别人的生意一般都是只局限于大连市，甚至只局限于大连开发区。张学忠的客户却不同，客户天南海北到处都有，一会儿青岛，一会儿长春，忽而唐山，忽而哈尔滨……后来闲聊中才知道，人家张学忠自己会制作网页，他把自己的东西全部发送到自

己的网页上，然后挂到一些知名的网站上，没事的时候自己就不断地在“百度”和“谷歌”上一次又一次地搜索、点击，上来下去，下去上来，乐此不疲。在上来下去的反反复复中，张学忠网页的点击量就不断攀升上去了，于是张学忠经销的电动螺丝刀在“百度”和“谷歌”的排名就不断向前，天天向上，客户就不断地在搜索中发现他经营的电动螺丝刀。就这样，白花花的银子也不断地随着点击量的不断增加，源源不断地进到了张老汉的口袋里。

那天张学忠特兴奋，非要自告奋勇地请大家喝酒。我莫名其妙地看着张学忠：“你是不是大白天做梦娶媳妇了？”

张学忠说：“娶啥媳妇，昨天在网上拣了一个十多万元的单子，今天高兴，让大家和我一起高兴高兴。”

我说：“真的？”

“真的！”

我说：“你有钱，我们还没有时间呢。”

……

一个美丽的意外

张学忠今年31岁，别看他年轻、嘴上没毛，但是办事还算挺牢，他麻利、干练、守时，作风雷厉风行，毫不拖拉，已经复员五年了，但是军人的气质依然非常典型地表现在他的一言一行之中，尤其是走路，腰板挺直，健步如飞，走得比兔子还快。

张学忠当的是海军，最初是在北海舰队二大队，新兵连训练过程中张学忠发生了一点意外，因祸得福，他被分配到了大

连舰艇学院。

意外是这么回事：

当时从新兵连里挑选了十三个人，训练走队列，参加北海舰队的队列比赛，我是这十三个人中的一个。训练非常艰苦、也非常枯燥。比赛前三天，班长领我们去洗澡，想放松一下，也去一下身上的汗臭。可能练正步走练出毛病了，洗澡完毕迈着正步向外走的时候，在瓷砖地面上不小心就滑倒了，膝盖被一块破瓷砖划开了一个大口子，殷红的鲜血立刻把雪白的瓷砖给染红了。

班长立刻慌神了，我伤成什么样无法预计，能不能耽误队列比赛不知道，这要是耽误了比赛班长可就惨了。

班长非常生气："你说你，在澡堂子里光着个屁股，走啥正步?"

我被立刻送往附近的一个门诊部，点儿背！门诊部里的大夫不在，距离城里的医院又太远，无奈之下只好弄几个创可贴贴上了事。那天晚上班长来看我好几次，就怕耽误了比赛。我咬着牙坚持，脸上做出若无其事的样子，告诉班长："没事，放心吧，保证明天走的和昨天走的一样!"

说是没事，第二天训练结束之后，我回到宿舍一看，绒裤上一大片血迹，内衣内裤全都湿透了，都是被汗水湿透的，伤口比针扎不知道要疼多少倍！咬牙坚持，结果憋出了一身冷汗。再看伤口，血的确已经不出了，但是雪白的肉向外翻翻着，像小孩的嘴唇一样，看着就瘆人。班长和几个战士马上架着我往附近的门诊部拽。门诊部的大夫要给我缝合，我没让："现在这样已经适应了，一缝合就不敢动弹了，就无法训练了"，于是就这样一直坚持到比赛结束。

本来训练的时候连部说了，如果得了名次给我们发奖金，我们班后来在北海舰队队列比赛中真得了第一名。哪有奖金？就每人给我们一个嘉奖，这事就算完事了。十三个人每人得了一个证书，乐得什么似的，也是，当兵才几个月就得了嘉奖，这可是可遇不可求的美事啊。

后来我带伤训练的事情被上边的领导知道了，还把我的事情作了通报，大加表扬。新兵训练结束的时候，很多人都被送到了基层，我却意外地被送到了大连舰艇学院，被分配到了通讯排里，工作既轻松又能学到技术，是很多战士都梦寐以求的兵种。

就这样，一个美丽的意外，张学忠来到了大连，来到了连发。

寂寞的部队生活

老话说，好汉不当兵。因为部队的生活封闭、寂寞、艰苦。

张学忠的家在河北省唐山市滦南县胡各庄镇西庄店村，这是一个很贫穷的山村，每个人平均只有一亩四分地，这点土地打出来那点粮食将够填饱自己的肚皮，根本没有剩余的粮食换油盐酱醋钱。每个家庭靠养殖一点猪鸡鹅鸭赚一点零花钱，生活很清苦。送张学忠出来当兵也是想让他混出一个模样来。张学忠其实在部队里混的还算不赖，因为光屁股走正步被幸运地分配到了舰艇学院，开始他在通讯排里学技术，排里一共有三个班，分别负责配线、总机、外线，涉及光纤技术、交换机技术、计费技术。张学忠是一个高中毕业生，当年因为自己的实力一般，不具备考大学的能力，而且家里也的确供养不起一个

大学生，所以张学忠被送到了部队的大熔炉里。没有什么文凭，在通讯排里学那些深奥的技术，而且还处处精通，说明张学忠这小子不简单。

在部队那段时间又要学习，还想入党，还盼着提干，加上部队生活的封闭、枯燥，张学忠感觉压力很大，经常需要减压，就他们那点津贴，到外边去减压是不可能的，于是他们就经常买啤酒回宿舍喝，买两包花生米、榨菜，买两只咸鸭蛋，几个要好的朋友偷偷地在宿舍里解闷。不敢拎着啤酒从正门进入学院，他们就从没人的地方翻墙出入。有一次，张学忠出去买啤酒，翻过院墙刚一落地，一个酒瓶子掉到了地上，摔得粉碎，张学忠站在那里心疼了半天。走出老远了张学忠突然想起来了，告诉同伴："去看一看瓶盖，有没有中奖，中奖还可以赠送一瓶呢！"

这就是他们的生活，穷啊，苦啊。

后来，由于张学忠刻苦学习，业务精通，严格要求自己，被提拔为通讯排排长。所有的工作都由下面三个班长担当起来了，自己一下就闲下来了。没有学历的排长，在没有什么特殊贡献的条件下，一般是不能被提拔为连长的，也就是说无论你张学忠再怎么干，排长已经到顶了，生活似乎在一瞬间变得没有了奋斗的目标。

当排长以后那段时间是张学忠最寂寞痛苦的时光了，就在这个期间，张学忠家里发生了两件大事，张学忠一直都被蒙在鼓里，家里就怕耽误孩子在部队出息，一直都没告诉他。

2000年，一个金色的秋天，家里的庄稼大丰收，张学忠老爸帮着张学忠姑家打谷，可能对打谷机还不太熟悉吧，打谷的时候，中指和食指一下子伸到了高速旋转的皮带里，老爸一紧张向

外一使劲，手指头上的肉全部被皮带绞下去了，剩下白煞煞的光杆骨头……还好，赶上了好时候，在唐山医院里，张学忠老爸的中指和食指被截了下来，像种树一样种在了自己左臂的肌肉里，大约两个月，从左臂的肌肉里取出中指和食指，原来白煞煞的骨头上已经长满了肌肉，这时再从臀部上植皮贴在中指和食指上，重新接到手上，总算保住了两根手指。虽然两个手指不是很灵活，但是毕竟要比没有强多了。

2001年，张学忠老爸又发生了一件意外。张学忠老爸买了一辆农用三轮车。反正天高皇帝远，虽然没有驾驶证，谁管谁啊？再也不用蹬自行车在冰天雪地里跑了，开起来心里那个兴奋劲简直比城里有钱人开奔驰还熨帖。不是说老要张狂少要稳吗？那天张学忠老爸也想要张狂一回，也要浪漫一回，拉着张学忠老妈到城里去兜风，可能是有点高兴得过了头吧？或者是想学习柯受良？三轮车一下子从桥上飞到了桥下，很不成功的一次飞跃——老爸严重骨折，在医院里住了一个多月。

这些事情直到张学忠回家探亲的时候，才从老妈的口中得知。张学忠哭得稀里哗啦的，有什么办法？这就是军人，为祖国尽忠，就无法为父母尽孝。部队的生活使张学忠学会了顽强、坚韧，成就了他自我创业所必须拥有的一个优良品质。

一猛子扎到商海里

当一个排长每个月不过五百多元钱的津贴，在大连这样的城市里每月五百元根本就剩不下什么，也帮不了家里什么，提干已经没有了希望，拿破仑说“不想当将军的士兵不是好士兵”，张学忠其实特想当将军，但是他没学历也当不上啊。再说了，老想

着当将军不安于本职工作的士兵也不一定是好士兵，所以，为了当一个好士兵，张学忠决定不想当将军的事了，想想自己未来的事吧。

一个偶然的机会，张学忠告别了部队。

那是2002年，在探亲回大连的列车上，张学忠遇到了一个河北老乡。老乡有座，张学忠没有座，张学忠就倚在那老乡座位的靠背上。列车飞驰，张学忠就与这个老乡神侃，聊来聊去张学忠发现自己认识这家伙的三姑，一下子两个人就近乎起来了，而且这个老乡的目的地也是大连。车到大连的时候，两个家在异乡的异客已经是难分难舍的朋友了。后来这老乡就经常到舰艇学院来找张学忠，老乡的经济条件比张学忠强，所以经常请张学忠下饭店、洗桑拿。再后来这老乡就开始动员张学忠复员，出来经商。

原来这老乡一个人在大连经商，代理了台湾一种叫奇力速的电动螺丝刀，收入不错，但是经常忙不过来，缺少一个帮手，他看好了张学忠。一个在部队大熔炉里待了五年的青年，与在社会里混了五年的人绝对不同，部队出来的人有规矩、有素质、有修养。张学忠家里是农民，复员就得回家务农，前途未卜。他也曾经尝试着在大连找一份和自己在部队里学的东西相配的工作，结果处处碰壁，大家都认文凭，根本不认部队的奖状和排长的职务，最好的一次有一家公司答应他当几天保安试试，张学忠心里很不是滋味。

就这样在老乡的“勾引”下，张学忠从位于渤海之滨的舰艇学院一猛子扎到了商海里，开始推销他的奇力速电动螺丝刀。开始老乡每个月给张学忠六百元钱，管吃管住，从2004年10月开始干，干了不到一年。天天跑客户，报价、送货、维修，陪吃、

陪玩，比部队里可累多了。朋友嘛，张学忠完全把这工作当成了自己的事情，本以为第二年能给多加点薪水呢，结果就给他涨到八百元。陪客户抽点烟喝点酒几天就没了，根本贴补不了家里，所以一狠心就辞职了。老乡极力挽留，答应给他多加一些薪水，朋友之间话说到这个份上就没有意思了，想一想，张学忠还是告别了朋友。

2005 年 5 月，张学忠回到了自己的家乡。

在城市繁华喧嚣的街道里穿行惯了，在网络上横冲直撞惯了，在灯红酒绿的餐桌上推杯换盏惯了……一下子淹没在乡野恬淡宁静的阡陌之中，仿佛与世隔绝了一般。手机几天了都没响过一次，胃里的酒虫却不停地刺激他的神经，只好拼命地在田野里干活，让疲劳来战胜大脑的空虚。高中没毕业就当兵，从来就没干过地里的农活，几天下来就累趴下了，胳膊腿是累，然而真正的累还是心累。

干不了农活，大连也回不去了，怎么办？老爸说话了："要不你到城里摆个水果摊吧？村口老王家那个二胖子就在城里卖水果，挺赚钱的。"

当了五年兵，还是通讯排的排长，纯玩技术活的，复员回家当一个卖水果的小贩？张学忠怎么也转不过这个弯来。可是不卖水果还能干什么呢？想当县长组织部门也没考核啊！想当李嘉诚，也没有那么些资本啊！在城里摆个水果摊还算是一个比较现实的选择，有一个倒骑驴、一杆秤，再拿三五百元钱流动资金，足矣！水果摊就水果摊吧，别想那么多了，吃饭要紧啊！就这样张学忠在城里摆起了一个水果摊。别看就一个水果摊，看起来容易做起来其实老难了，比李嘉诚当董事长都难！要早晨三四点钟起来到早市上去进货，去晚了就进不到新鲜货了。进完货马上回

家吃饭，骑车到城里去占位置，去晚了好地方就被别人占去了。一个人守着个倒骑驴一站就是一天，连个替换你上厕所的人都没有，一口水都不敢喝，还要对每一个走到面前的人陪着职业化的笑脸……这是好的时候。

不好的时候可就惨了。有一天说是省里的一个领导到城里来视察工作，张学忠刚摆好自己的摊位，从一个吉普车里跳下几个戴大檐帽的，其他水果摊上的业主推起自己的水果摊撒丫子就跑。张学忠刚来，根本没弄清楚怎么回事，呆鸟一个，痴呆呆地还在那里卖呆呢，一车水果早被城管掀翻在地了，一车鲜艳、晶莹、娇嫩的水果叽里咕噜滚了一地，瞬间就被踹成了一摊五颜六色的水果沙拉，根本不容分说，秤杆子咔嚓就给你一掰两截，要不是拼命守着自己的倒骑驴，这花几百元买的家里唯一的一个机械化产品——倒骑驴早被城管给扔人家汽车上了，那可就肉包子打狗了……

张学忠可是在舰艇学院里当过排长的，哪里受过这种鳖气，但是不受也得受，这叫虎落平阳被犬欺，龙游浅水遭虾戏。就这样一气之下，练了十八天的水果摊寿终正寝了。一个在部队里服役五年的党员、排长，容易吗？心里难受啊，难受也没用，回家自己劝自己去吧。这就是城市，你要生存，但是城里人要环境；你要公平，但是城里人要效率；你要讲人情，城里人要讲法律……这些都是永远无法调和的矛盾，哪个重要？我也说不好。

老大连摔了一个新跟头

伤心归伤心，生气归生气，想要振兴家业，想要给自己的未

来找一条阳光大道，该想辙还得想辙。老话是这么说的：天上下雨地下滑，自己摔倒自己爬，亲戚邻居帮一把，还得酒换酒茶换茶。还是毛主席说的那句话：自力更生。

张学忠把自己的心情梳理了一下之后，决定重回大连，杀他一个回马枪。按理说在大连当兵五年，在朋友那里又跑了一年业务，应该是一个老大连了，可是就是这么一个老大连，竟然在大连遇到了新问题，使张学忠一脚踩空，栽了一个大跟头，老大一个大跟头。

事情的经过是这样的：

张学忠一来大连就到舰艇学院找了自己的老连长，连长也没有什么大本事，每天蜷缩在部队的大院里，出了部队大院连个认识人都没有，连长最大的本事也就是可以给张学忠安排一个住的地方、吃的地方，其他的事情只能让张学忠自己慢慢想办法。连长无奈地说："也许等我熬到团长的时候就有办法了，可那时你张学忠早不知道跑哪个爪哇国去了。"这一竿子支得也太远了吧？

张学忠有心回自己朋友那里跑业务，但是抹不开面子，只好每天背着在部队时背的那个草绿色小背包满大街找工作。真是功夫不负有心人，来大连的第三天，在老虎滩，离舰艇学院不远的一个地方，张学忠发现了一个本小利大的买卖，一家对外出口的工厂，向外委托加工一种按摩鞋垫，就是往鞋垫上串一些很小很小的小珠珠，用小珠珠把整个鞋垫覆盖上，一双鞋垫收十元钱押金，加工一双合格鞋垫给二十元加工费，十元押金退还。张学忠一看这个买卖不错，也没问一问老连长，就自作主张交了一千元押金，拿了一百双鞋垫，给老连长打了一个告别电话，连夜就回到了河北省唐山市滦南县胡各庄镇西庄店村自己的老家。张学忠

按着一双鞋垫十元钱加工费的价格包给了村里的五个老乡，每家二十双，都没够分，那几天到张学忠家里找活的都不下二十人，张学忠真后悔自己拿回来的鞋垫太少了。

五天之后，张学忠兴奋地乘上了唐山到大连的火车，那心情和水果摊被人家掀翻的时候根本没法比，那叫灿烂！五天的工夫不费吹灰之力一千元赚到手了！想想吧，把鞋垫一交，加工费两千元，押金一千元，再添上带来的两千元，可以一次拿五百双鞋垫回家，半个月之后再回来，转眼就可以赚上五千元！这样干下去不出半年就可以赚上五万元，还干什么？

张学忠越想越美，下了火车打个出租车直奔工厂。张学忠兴冲冲地把鞋垫交到了收货处，产品质量检查员从鞋垫里随机抽出来五双，拿起手边的一个放大镜，比鸡蛋里挑骨头还要认真地开始检查，张学忠紧张得大气都不敢出。三四分钟的工夫，检查员有气无力地把鞋垫往柜台上一扔："不合格！"

张学忠不懂，拿起那些没检查的鞋垫说："这些还没检查呢！"

"我们这里是抽查，抽查五双都不合格，说明你这些鞋垫都不合格，不能验收！"

张学忠的心一下子就凉了，后脊梁上马上就大汗淋漓了！押金一千元，加上付给老乡的一千元，一个星期的工夫里外里赔了两千元，加上来回的差旅费，将近三千元钱！张学忠简直后怕死了，多亏没一下子把这五千元都买了他们的鞋垫，不然恐怕，张学忠越想越怕……

坐在工艺品厂外边的台阶上越想越窝火，从早晨到下午三点一口饭都没吃，尽想着发财的美梦了，到头来竟然是一枕黄粱。

到边上的小卖部买烟的时候，小卖部的老板问他："送鞋垫

的吧?"

张学忠一愣，他已经被骗怕了，本能地望着小卖部老板惊惧地一句话都没敢说。

小卖部老板又说了："你再就别送了，他们这纯粹是骗人的买卖，他们只是往外放货，就没收过一个人送回来的货。那一双鞋垫和那几颗破珠珠两块钱都不值。"

"就没人管吗?"

"怎么管，你们都是些外乡人，每个人损失个一两千元，到哪去告去，再说了你们之间也没有一个合同，也没有一个收货标准，谁给你们断这无头案……"

张学忠坐在那个台阶上一直坐到了半夜，一支烟接着一支烟，一个小半夜抽了三盒烟，要是五千元都变成鞋垫的话，他都能像伍子胥一样一夜白头!

电动螺丝刀的工作辞了，地里的农活不会干，水果摊让城管给掀翻了，加工鞋垫让人给骗了……前途渺茫，走投无路，欲哭无泪。

这是张学忠人生的最低谷。干什么不得交点学费?这就是教训，有了这一次在将来的生意场上你就学会了提防，也不是什么坏事，就算挫折教育吧。

转了一圈又回到原点

真是天无绝人之路，就在万般无奈的危急时刻，张学忠接到河北老乡来的一个电话，张学忠激动得就差没哭了："哥们儿，我是小张，刚到大连!"

老乡："怎么样，休息够了吧?想不想回来?每个月给你一

千，其他的年底再说！”

张学忠心里直门偷着乐，真是天无绝人之路：“好啊，咱俩谁和谁啊，回来就回来吧，你怎么说怎么办呗。”

就这样，用一年的时间用圆规一样的双脚在外面画了一个大圈，之后又回到了原点。不当老板的时候谁都认为自己是当老板的材料，当了老板才知道，过去的确是太高估自己了。据一份资料显示：个人创业的头三年，生活质量下降者是百分之百，在两年之内创业失败，关门大吉的占百分之九十，真正能熬过三年的就是珍稀动物了，三年是一个坎，过了三年基本就有成功的希望了。张学忠毕竟还不是一个珍稀动物。

两次创业失败使张学忠变得更加珍惜自己现在的工作了，也变得更加用心了。他在工作中学会了观察公司运转的一切，他在心里把自己当成老板而不再是一个跑业务的业务员，如何降低跑业务的成本，老板怎么就价格和对方谈判，如何订货，怎么在网上采购、销售，如何宣传自己的公司、产品，吃饭的时候主人坐什么位置、主宾坐什么位置，如何点菜等等，张学忠甚至做到了细致入微的程度，他在悄悄地为自己再次创业做精心的准备。烟戒掉了，酒也不喝了，新衣服也不买了，只要是走路够得上的地方他一律用脚步丈量，目的只有一个：为自己当老板积蓄资本，积累经验。

千里搭帐篷，没有不散的宴席。张学忠在奇力速夹着尾巴蛰伏了三年，创业的一天终于到来了。2008 年 5 月，张学忠告别了老乡，告别了自己曾经为之奋斗了四年的公司，他要展翅高飞了……

说高飞其实没飞多高也没飞多远，他从奇力速飞到了我们连发公司，而且在我们连发公司也就干了一年，羽翼就丰满了，就

像我先前说的，订单像雪片似的从祖国的四面八方飞到我们连发公司张学忠的柜台上，这回他要自己飞了。

很快，张学忠的第一桶金就装满了。现在张学忠已经有了自己注册的公司，有了自己代理的产品，有了自己固定的客户群。那天我和老婆在新玛特商厦闲逛，与张学忠不期而遇，身边竟然站着一个漂亮的美眉，张学忠眉开眼笑地介绍："这是杜总、赵总。"转过身："我对象！"

于是，我老婆和张学忠对象聊起了妇女们感兴趣的话题，我和张学忠侃起了生意经。

张学忠这个对象是大学毕业生，学的是会计，张学忠在外面跑业务，老婆，不，是对象，正好给张学忠当家理财，很好的一个夫妻店。

临别的时候我老婆问张学忠："什么时候结婚告诉我们！"

小张笑了："在一起住一段再说吧！"小张说这话的时候，他对象还不好意思地直拽他的衣角呢。我心想：有啥呀，现在的年轻人不都是这么过来的吗？先无证驾驶一段，等技术熟练了再领驾驶执照，不是挺好吗？

我问："现在代理什么产品呢？"

"还是电动螺丝刀，不是奇力速了，是台湾的'好帮手'，还有 GOOD 牌批头。"

我又问："什么时候买车啊？"

"年底吧，也买不了什么好车，实用点的就行，我看那个乐风不错，还挺便宜！"

"这对，创业阶段就该这样，等买了车别忘了拉我兜风！"

……

创业经典启示

不当老板的时候总以为自己是当老板的材料，当了老板才知道，原来自己太高估自己了。看别人当老板容易，自己当老板就并不容易了。

上什么山唱什么歌，不要让过去的经历成为眼前的包袱，要学会在不同的环境里生存。

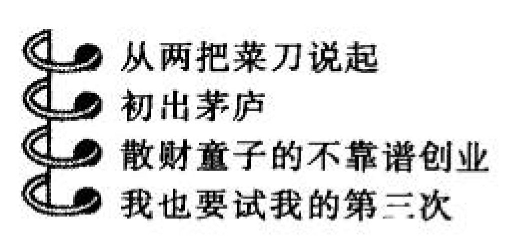
网络是商品经济社会里圈钱最快的工具，是现代商人必须驾驭的经营手段，不会在网络中纵横驰骋你就只能在传统的老路上步履蹒跚。

文凭并不重要，关键是要学会学习，在未来社会里，创业失败的人多半是不会学习的人。从生活中学习，在工作中学习，在书本里学习，最终这些东西都将变成你的财富。

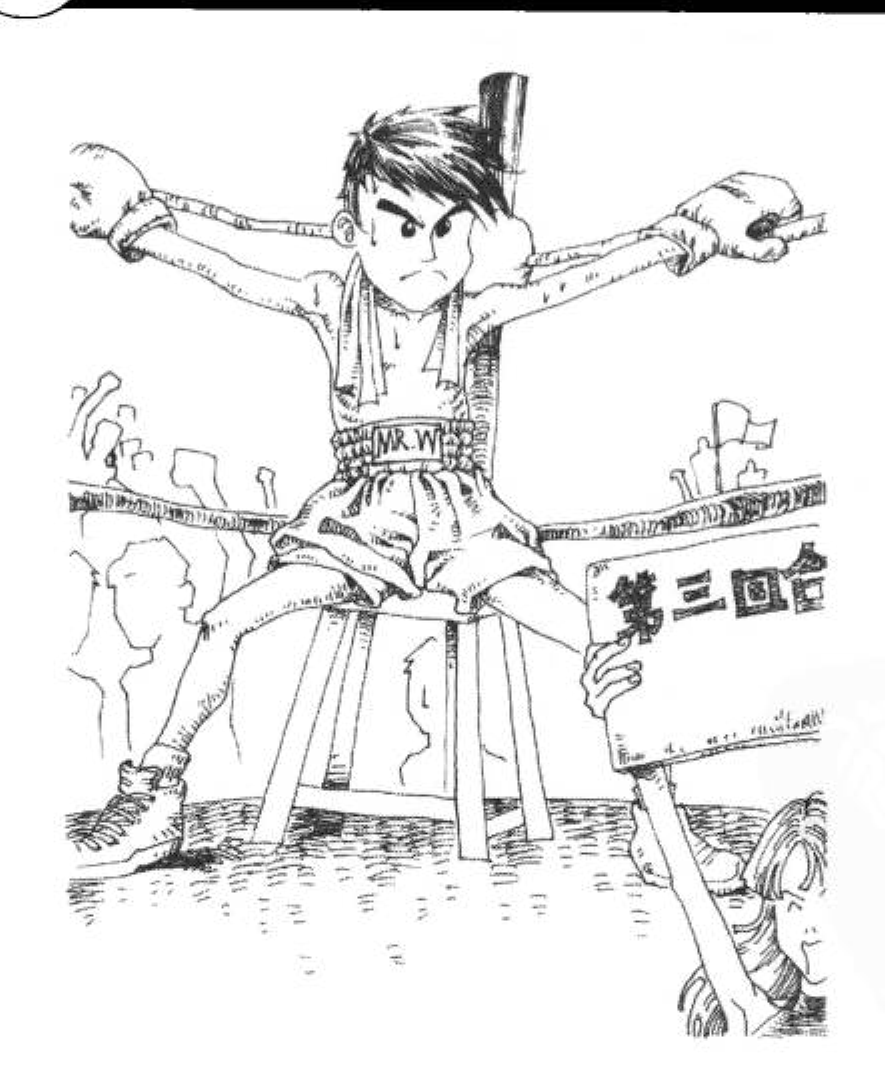
只有好好学习才能天天向上。

该休息的时候就要休息，该充电的时候就得充电，没有金刚钻千万别揽瓷器活。





第十个故事　我也试一试我的第三次





鲁冠球第一次办厂以失败告终，他从中找到了“感觉”：“既然选择好了自己要走的路，哪怕走到黑也心甘。但是个人事业的发展必须适应当时的社会背景，否则只能是老牛掉在枯井里——有劲使不上。”

从两把菜刀说起

认识王峰是他到我们连发公司之后。

每天，王峰除了忙于自己的生意之外，似乎没有什么特殊的爱好，平时沉默寡言，既不喜欢大碗吃酒，更不擅长大块吃肉。喜欢玩网络游戏，乒乓球也打得不错，虽然已经30岁开外了，似乎却还没脱掉一身的孩子气。

后来接触多了，我才真正地了解王峰，原来做生意之前他曾经是一个喜欢打打杀杀的野小子：

2002年夏天，我租出去一套房子，对方正在热火朝天兴高采烈地装修呢，我的邻居竟然也趁火打劫，在我家门前建起了一个小临建房，正好把我租出去这套房的门脸给挡个正着。我和这位不讲理的邻居在那里论理，我老婆怕对方来混的，就给王峰打了一个电话。王峰来了，手里拎了一个业务人员拎的那种手包，站在一边，仿佛事不关己一样，饶有兴致地听着我们在那里吵嘴，

一声也不吱。这时，对方一个膀大腰圆的小子旁若无人地走过来说："我们就建了，就挡你们门市房了，怎么的吧？"

王峰忽然刷的一声把手中的拎包打开，两只手伸到包里一手拿出一把菜刀来，像猛虎下山一样冲了过去，大吼一声："谁说的，你小子是不是活腻歪了！"说完就如入无人之境一般直奔那小子冲了过去……那小子吓得仓皇逃窜，我老婆也被吓得一脸慌张，面如土色。

过去只听说贺龙两把菜刀闹革命的故事，今天看到王峰的两把菜刀竟然也如此了得，让我们在场的每一位都大长见识。

我老婆心有余悸地对王峰说："让你来帮忙看一看，你怎么能拿菜刀来呢？"

王峰笑了："昨天从杭州回来，买了两把王麻子菜刀，还没开刃呢，吓唬吓唬他们。"

"别胡扯了，昨天咱们不是还在一起吃饭呢，什么时候又去了杭州？"

……

别的就不说了，临建房自然是拆掉了。

还有一次，王峰怀里揣了七八千元钱，乘车从大连开发区到复州湾。不知道王峰的什么动作给车上的扒手做了暗示，小偷瞄上了王峰，汽车快到复州湾的时候，王峰感觉有人掏他口袋，他一闪身，发现对面的扒手以自己搭在左臂上的外衣作掩护，右手已经伸到了自己装钱的口袋。王峰左手一把薅住扒手的胳膊，右手上去就是一拳，这一拳比不上鲁智深拳打镇关西那一拳，但是，扒手的脸也仿佛开了一个彩帛铺：红的，黑的，紫的，都一起绽放出来……

虽然喜欢打打杀杀，但是王峰又是一个非常讲义气的小子：

有一次，我们两口子和王峰在一起吃饭，酒桌上王峰向我借两千元钱。我说："这还不好说"，随手就递给他两千元钱。正喝酒呢，王峰的一个朋友打进一个电话，向王峰借一千元钱。王峰二话没说，告诉对方："我在阿妈妮吃饭呢，你自己来取吧。"

撂下电话，我就尅王峰："你小子这不是打肿脸充胖子吗？自己都没有钱还借钱给别人？再说这小子哪有钱，借了你的钱一年半载都不会还给你，上次打麻将借我的钱现在还没还我呢！"

王峰嘻嘻笑："借他吧，挺可怜的！"

……

还有一次，那是 2007 年 3 月，大连遇上了一场百年不遇的大雪灾，北风呼啸，大雪纷飞。大风把轿车都吹翻了，停车场的看车亭也被大风掀到了马路中间，大风一来行人都蹲在路边搂着树干不敢动弹一点，不然就会被大风卷走。王峰看大风这么大就给下夜班的妻子挂了电话："风太大了，太危险，下班就别回来了，在单位住吧。"

电话刚挂，朋友的电话马上进来了："王峰，把车借我吧，我去接老婆！"

王峰： "这么大风能行吗？你想去你就去，你自己来取车吧。"

自己都不敢去，却敢把车借别人。五分钟之后，朋友又来电话了："算了，外边好多轿车都被大风掀翻了，我也不去了。"

王峰就是这么一个野小子，没有什么规矩，爱打仗，讲义气，为朋友两肋插刀。这种性格，最适合做朋友，却最不适合做生意。

虽然不适合做生意，可王峰最后又偏偏做起了生意。不是说吗，人生不如意事常八九，哪能你想什么就来什么，你以为你是

谁？克林顿和莱温斯基那点事都遭人弹劾呢，他想干什么都不能尽如人意，何况你王峰呢，不适合做生意也得做，这就是生活。

初出茅庐

1995年6月，初三还没念完呢，只有18岁的王峰说什么也不想再上学了，哭着闹着就想上班。高中、大学考不上，父母也不指望了，好歹也得拿个初中毕业证吧！可是倔得像头牛一样的王峰说什么也不想在学校里混下去了，就是要上班。当时，王峰的大姨夫在大连开发区小孤山开办了一个塑料管件厂，王峰其实就是让这个厂子给闹的。上班就上班吧，反正是自己家的工厂，工种随便挑，会计、统计、保管？都得记账，王峰说不会；设备维修、工厂管理、人事管理？要协调各种关系，王峰说不懂；办公室、总务、后勤，事情太杂，王峰说不行……最后大家认为还是学徒吧，学点车钳铆电焊，掌握点真本事，从头做起吧。

就这样，一个初中"未毕业生"，还没定性呢，就走入了社会。本来以为上班能多有意思呢，结果根本不是想象那么回事，天天蹲在车间里摸爬滚打，浑身油脂麻花的，又累又脏，一点意思都没有，一件干净的衣服都穿不到，一个月才三百元钱，下顿饭店都不够。结果可想而知，干了不到半年王峰就坚持不住了，反正自己的姨夫是老板，不愿意干了，王峰拍拍屁股就走人了。

王峰的家在瓦房店的复州湾，六间大瓦房，开门就能看到大海，就能看到一望无垠的盐池，就能感觉到海风潮湿的抚摸，就能嗅到大海淡淡的海鲜味道。像海子的诗写的一样——"面朝大海"，只是春暖的时候没有"花开"（海子的诗是这样写的：我有一所房子，面朝大海春暖花开）。虽然王峰生在农村，但是因

为王峰的老爸一直在盐场上班，所以他们家是生活在农村的非农户。在二三十年前，农户和非农户的差别可大了去了，所以在王峰的骨子里可能就有一种优越感：我是非农户！所以在王峰的身上似乎就缺少那种吃苦耐劳的精气神。

虽然不肯在工厂里学徒，才 19 岁也不能在家待着啃老啊。父母一再托关系找门路，在家待了半年多的工夫，王峰很快又在开发区找到了一个比他姨夫那工厂要好很多的一家合资企业——圣罗娜食品有限公司。这里有西点组、面包组、蛋糕组，王峰被分配到了蛋糕组。可能是蛋糕的色彩、样式、味道吸引了王峰吧，经过韩国师傅的认真点拨，顽皮的野小子王峰很快就掌握了生日蛋糕的制作技术，并被派往大连开发区商场，负责蛋糕现场制作，白大褂一穿，还真有那么点意思。

干了半年，干得不错，老板一看是一个可造之材，于是又把王峰调回车间，学习西点制作技术、面包制作技术，似乎要把王峰打造成一个技术全面的师傅，这令王峰喜出望外。

王峰这时候似乎比刚毕业的时候懂事多了，认为要抓住机遇，就要博得领导的欢心，正这么想呢，这个时候机会来了。

王峰的顶头上司——车间主任让临厂的工人给揍了，王峰不容分说，纠集了车间里的几个死党，给对方一顿胖揍，主任特别高兴，从此也对王峰另眼看待，王峰也就此洋洋得意起来。虽然只有 21 岁，俨然已经是车间里的青年领袖了，很多事情他都喜欢掺和掺和，结果重重地摔了一跤。当时，很多小青年嚷嚷着要涨工资，还学会了罢工，王峰不明就里，还充当起这些小青年的代言人，结果可想而知，大家的工资涨了，也都正常上班了，王峰却被开除了。

这就叫：炒豆大家吃，炸锅是一个人的事。

在家休息了好一段时间之后，王峰整理好自己的心情，实在待不下去了，每天都面朝大海，就是看不到春暖花开，有点寂寞，该出手时就出手，王峰又出手了。1998 年 5 月，王峰被大连康佳食品聘用，负责开发食品新品种，公司规定每完成一项新产品开发，并在市场上有销路，奖励一千五百元钱。王峰在这家食品厂勉强干了一个月。王峰后来坦言："没什么可干的，条件不行，脏乱差，不是我想要的那种单位。"

你想要的单位？你想上阿联酋的七星大酒店做西餐，人家用你吗？

很快，王峰又被三叶食品聘用，被任命为车间的技术指导。一听名字似乎挺让人洋洋自得的，小小年纪就成了车间的技术指导，这要是在国家排球队，不就是陈忠和的角色吗？毕竟这不是国家排球队！王峰只干了三个月又够够的了，辞职不干了。王峰说："啥技术指导，纯粹拿豆包不当干粮，拿村长不当干部，和他们那些学徒工一样在车间里干活，就说的好。"

王峰还真把自己当成陈忠和了？

四年换了四个单位，像一个不安分的毛驴，四处乱逛，就是找不到适合自己口感的芳草。不安分，这是这个年龄段的人的一个通病。眼高手低，看什么都不服气，干什么都干不好。浮躁、虚荣、骄傲。这个时候最需要的是长辈的指导，需要心理的安慰，需要安静的心情。可惜，这些王峰那时候都没有。

散财童子的不靠谱创业

1999 年末，王峰终于做出了人生之中最重要的决定：不再给别人打工了，他要自己创业。王峰首选的项目是要在瓦房店的炮

台镇开一家生日蛋糕店。

其实这个项目在那个时候那个地方根本就不太靠谱。炮台镇是一个什么样的地方呢？那是一个才几平方公里的小镇，2009年的规划面积才有十平方公里，就相当于城市里的一个小区。况且生日蛋糕是消费群体非常特殊的一种食品，平均来说每天人群中只有三百六十五分之一的人过生日，而且这三百六十五分之一的人又有多少能买生日蛋糕呢？而且当时炮台镇只有三万人口。

王峰倔啊，他想好的事情谁也劝不了，你说你的，我做我的，左耳朵进来，右耳朵出去。他好说歹说从老娘口袋里抠出了五万元钱。房子租好了，设备也买回来了，手机也拿上了，大老板的派头也有了，就等着开业了，结果开业没开成，开了一个大玩笑——设备需要三相电，而租来的房子只有两相电，要增加三相电增容费就得十多万元，家里根本拿不出来十多万元后续资金投入，朋友们一个个也是束手无策，无奈，只好把设备卖掉，两万多元的设备只卖了五千元，房子的租金交了，人家不给退租，合同规定又不准转租，一万五千元的房租也打了一个没有声的水漂，加上一段时间以来的花销，张罗了两个多月，五万元钱张罗没了，手里只剩下了一个爱不释手又毫无用处的手机。为什么说毫无用处呢？因为什么正经事情都没有，你说拿一个手机又有什么用处？

一个地地道道的散财童子。创业要经过可行性研究，要对创业的各个环节进行详细分析，连设备使用的是三相电还是两相电都不知道，怎么能这么鲁莽地投资呢？再说了，在这个行当里混了这么多年了，平时都干什么了？归根到底还是年轻。

五万元钱两个月赔光了，怕家里埋怨，王峰索性也不回家

了，想想就开发区还有几个熟人，只好跑到开发区来。当天夜里兜里还有不到一百元钱，凑合着在一家浴池住了一晚上，第二天没敢住浴池，因为还要吃饭呢。接下来在路边的长椅上睡了两晚上，第三天刚从长椅上起来，让一个朋友遇上了。

朋友说："怎么在这睡上了？"

王峰只好如实相告，于是被朋友收留，在朋友家厮混了一些寄人篱下的时日。

2002年夏天，那是一个让人头脑容易发热的夏天。散财童子终于再一次从老娘手里搞来了五万元钱。王峰能搞不靠谱的投资，王峰他妈就能为他不断地供应资金。这回王峰选择了倒腾服装，与其说是倒腾服装还不如说是折腾服装，因为这又是一次错误的投资。

首先，倒腾服装要对服装有研究，有一双善于发现美丽的眼睛，就王峰那眼睛，不像！色彩、款式、流行等等，他根本不懂，还是一个色盲，这里面学问大了。就这么一个二十二三岁的毛头小子，对服装没有半点研究和热情，只是为了想要赚钱就投身其中，不让水呛着那就怪了。不过让人欣慰的是，这一次毕竟是第二次了，已经有了一点经验，折腾了一个多月，服装摊还真让王峰给折腾起来了。

王峰给我讲了他几次荒唐的进货经历：

有一次，到沈阳五爱市场进成套的西服男装，是市场刚推出的流行款式，一次进了五十套，每种规格三四套。本来以为能赚一笔呢，第三天才发现，所有的西服全是一种规格，而且是最小的规格，很少有人能合身，估计是我上货那家卖剩的。五爱市场是鱼龙混杂的市场，都是个体户，进货也没要发货票，也没要信誉卡，根本想不起来是谁家的货，即使知道又有

什么用？没凭没据的谁理睬你？王峰说："这些西服直到关门大吉也没处理掉。"

还有一次，进的是小姑娘穿的连衣裙，裙子腰部有一个腰带。等卖连衣裙的时候我懵了，怎么也找不到裙子上的腰带了，这裙子怎么卖啊，在万般无奈的时候本想找人给加工一些腰带呢，市场上竟然找不到一样的布料。后来只好给连衣裙配了一条皮带。多花了三十多元钱，效果还没有原装的好。裙子刚卖完不几天，腰带在另一包衣服的最底下自动出来了，什么用也没有了，二十条腰带，赔了六百元钱。

王峰又说："这样的事情多了去了，说都说不完。反正我的服装摊位是金玛商城里生意最不好的，衣服的款式、色彩都不招小姑娘喜欢，我自己也不招小姑娘喜欢，勉强维持了几个月，就关门大吉了。"

常言道：老要张狂少要稳。是说，老年人暮气太重，所以要张狂一些，会焕发青春活力；年轻人火气太旺，所以要收敛一些，会使人变得更沉稳、显得老成持重。

这话不假。王峰要是早些有人指点，办事再沉稳一点，少走一些弯路，以他的经历、胆略、人脉，早已经成为百万以上的中产阶级了，不就是太年轻把持不住自己吗？不就是太年轻没有社会经验吗？

就这样，从 1995 年到 2005 年，王峰先后变换了十几个角色，全是主角，有时候一年就换好几个工作角色，干一样够一样，干一样赔一样，十年的大好时光，一路走下来什么也没有剩下，剩下的全是眼泪。

他还有勇气走下去吗，下一次他还能走多远？

我也要试我的第三次

经过这两次打击，王峰似乎成熟了一点，感觉自己不是经商的材料，再加上把父母多年积攒起来的一点家底都折腾没有了，也老实了。但是王峰也就老实了一阵子。

先是到朋友的一家九星玻璃钢厂干了一阵子，跑业务，干了两年。仿佛在销售方面摸到了一点门路，2004年又换了一家企业，开始给人家推销空压机。干到2005年年初，突然眼前又来了一个绝好的投资机会，也就是在这个时候我和王峰相识了。

当时王峰想租我的房子做办公室，但是又有些担心，于是他和我聊了聊前两次失败的故事，谈起了他打一枪换一个地方的游击战术，面对眼前有些气馁的王峰，我明显地觉得他当年初生牛犊不怕虎的锐气已经发生了很大改变，杯弓蛇影使他迟迟不敢决断。

我突然想起了许国璋英语课本里的一段故事，说：我给你讲个故事吧：

那是1306年的冬天，苏格兰国王罗伯特·普鲁士躲在爱尔兰岛上的一个小木屋里瑟瑟发抖，饥饿难耐。普鲁士拿起费好大气力才找到的一个萝卜咬了一口。他难过地想：如果说该放弃的话，现在是时候了。

苏格兰国王率领他的士兵已经六次被敌军打败，现在，他唯一的同伴就是屋角那只小蜘蛛，它正在小木屋的一角织它的网。

国王注视着这个小蜘蛛，它正拼命地将一股蛛丝朝木缘上搭。狂野的风一次又一次地潜入小木屋的缝隙，将搭在屋角的蛛丝吹断，而这只小蜘蛛却一次又一次地重复着同狂风的拼争。

“你试了六次都失败了，我的朋友”，普鲁士对蜘蛛说：“如果说该放弃的话，你现在也是时候了。”

小蜘蛛似乎没有听见他的话，它毫不气馁地再一次吐丝结网，耐心地做着它的第七次……这一次，它竟然成功了。

国王普鲁士惭愧地说：“我向你致以最真诚的道歉。看来我错了。如果还有一次努力的机会，现在正是时候！”

就在那一年的春天，罗伯特·普鲁士返回苏格兰，开始重新组织他的队伍。1314年，他带领这支骁勇的部队在班诺克伯恩同英军作战。虽然兵力不及敌人，但由于他们有必胜的信心和机智的谋略，最终他赶走了英国人，解放了自己的国家。

与其说是国王率领他的军队打败了敌军，还不如说是一只蜘蛛消灭了狂妄的英国人。

望着听得饶有兴致的王峰，我说：“难道你不想试试你的第三次吗？”

王峰笑了：“好，我也试一试我的第三次！怎么也不能赶不上一个蜘蛛吧！”

王峰的第三次就这样在我们连发开始了，这就是屡败屡战的精神，这就是不肯向命运屈服的精神，失败多少次都不怕，只要最后成功一次就足够了。

王峰在搞玻璃钢的时候认识了一个朋友，现在这个朋友在一个生产房车的日本企业当中方经理，王峰理所当然地成了这家企业的供货商，负责供应玻璃纤维、树脂、稀料、毛毡、抛光打磨工具等等，生意很稳定，每个月营业额四五万元左右，一年的利润也有十几万。因为前两次投资都血本无归，王峰手里缺少银子，只好和朋友合伙经营，这一合伙又合出事了。

王峰前些年不是跑业务吗，那时候积攒下来的人脉资源渐渐

地开始发生了作用。在合伙经营期间，王峰的又一个朋友给王峰介绍了一个新买卖，每个月的经营额两三万元，利润比较高，能有五六千元。当时王峰手里也有了一定的积累，所以王峰就打算自己做这个生意。

矛盾很快就产生了。王峰以为，我们两个合伙做的是房车这个项目，新客户是我自己朋友介绍的，与原来的项目没有关系，理所应当自己做；合伙人不这么认为，合伙人想：合伙期间谈成的业务应该都是两个人的，你不能一个人独吞。

两个人各自从自己的利益和角度出发，似乎两个人想的都有一些道理，但是似乎又都不尽合理。其实，这件事无所谓谁对谁错，怪就怪当初两个人合伙的时候没有把事情想好，没有一个协议，大家无所遵循，如果当初两个人不是拍着脑袋合伙、拍着胸脯做事，最后两个人也不会拍着大腿后悔，闹得不欢而散。

这就是教训，亲兄弟明算账，先小人后君子。王峰又长了一回见识。后悔归后悔，这次合伙生意王峰毕竟还是赚了一点回头钱，算是把前两次投资的损失赚了回来，而且不但赚回了钱，也赚回了信心。

你别看他平时少言寡语，拙嘴笨舌，但是人比较实诚，虽然只有而立之年，但是毕竟在生意场摸爬滚打了十几年了，还是结识了一些生意场上的朋友，一旦走上了正轨，还真焕发了他的青春，生意一个接一个地被他谈成了，虽然这些生意都不是很大，但是不管它是虱子还是虮子，那毕竟都是肉啊。没有小苗哪有大树，没有涓滴哪有江河？

也许王峰和连发公司有缘分吧，自从来到连发，好事连连发生，那真叫连发。到连发不久，连发公司的朋友就给他介绍了一个对象，不久两个人就买了房子，于是就结婚、生子；结婚不

久，两个人就买了现代伊兰特……

生意和生活都走上了正轨，偶尔，王峰还是会接到一些向他求救的电话："王峰，我在五彩城里看见一个漂亮姑娘，多看了几眼，让人家给胖揍了一顿，能不能给我找几个哥们儿……"

"王峰，我刚买的宝马523不是，我们市场里一个家伙买了个凌志，硬说比我的宝马贵，我们俩一来二去吵起来了，这小子他妈的不讲究给我揍了，给我找两个能打仗的哥们儿……"

每逢此时，王峰总是笑呵呵地说："算了，没这样的哥们儿了，现在的哥们儿全是生意场上的哥们儿，只会赚钱，不会打仗……"

这叫什么？这叫浪子回头，金都不换！

创业经典启示

自古英雄出少年。

创业最需要不怕失败的勇气。每一次创业都是一次未知的赌博，胜败难料。屡战屡败必然一败涂地，屡败屡战一定东山再起。

创业的勇气的确重要，但是智慧同样重要，二者不可偏废。

英雄不问出处。每一个人都有荒唐可笑的少年，每一个人都可能成就辉煌灿烂的事业。关键是不能自卑，要相信自己，要不断地和命运较量。

义气不能代替契约，契约是生意人最为重要的文件，无论什么关系，只要在生意圈里混，就离不开契约。这叫：人在江湖，身不由己。



- 酒不醉人人自醉
- 成功突然来临
- 创业难，守成难，知难不难
- 幻想一夜暴富
- 二次创业一败“涂地”

第十一个故事　一个中学老师酒醉的探戈





史玉柱还清了两亿元欠债之后深有感触地说："我想站起来，背着污点做不了大事。"

酒不醉人人自醉

柳骁勇是佳木斯大学中文专业的大学毕业生，记得我在说杨中宝的时候说杨中宝是我们商场的第一个大学生，其实不是，第一个进连发商场的大学生是柳骁勇，但是柳骁勇不务正业，干了一年半就夹着尾巴逃跑了，所以我们大家都没把他当成我们连发公司的人。柳骁勇其实是一个派头十足的大学生，三七分的大分头总是油光铮亮的，金丝眼镜架在鼻子上，说起话来文绉绉的头头是道，虽然嘴里的一颗门牙已经光荣下岗，说话的时候稍微让人感觉到有冷风嗖嗖地吹出来，但是不知不觉间还是流露出一种文人气质。

柳骁勇来到我们连发公司完全是因为一场意外。

柳骁勇大学毕业之后在中学当了两年语文老师，课教的不错，为人也不错，就有一个毛病，喜欢酗酒，而且酒后误事。他常常满嘴酒气就兴冲冲地走进了课堂，一边讲课一边趔趄，仿佛不是在上语文课，那挥洒自如的酒醉的探戈，倒像是给学生上着一堂生动有趣的舞蹈课。

最严重的一次酗酒事件发生于一次郊游，柳骁勇带学生到松花江边去踏青。也许被松花江美丽的风景所陶醉吧，也许是酒不醉人人自醉。也不知道那天柳骁勇带了多少酒，也不知道柳骁勇那天喝了多少酒，反正柳骁勇是被学生们搀扶着才上了大客车的。大客车在松花江边的公路上颠簸着，江面上的习习春风从窗口进来讨人喜欢地轻拂着柳骁勇醉眼惺忪的脸庞，车行不到半个小时的工夫，柳骁勇就觉得胃里翻江倒海地闹腾起来了，几个小时之前刚进去的哈尔滨啤酒，一门心思想冲出贲门欣赏佳木斯沿岸的风光。柳骁勇趴在前面那个同学的靠背上，咬紧牙关控制着肌肉的收缩，不让那些涌动的哈尔滨啤酒冲出贲门。司机哪知道柳老师的这些难处，一个九十度急转弯，柳老师没控制住贲门的开关，哈尔滨啤酒稀里哗啦就喷泻而出，不偏不倚，哈尔滨啤酒陪伴着那些色彩斑斓的食物喷涌而出，一股脑进入了前面那个女同学的后脖颈子里，没欣赏到佳木斯沿岸的风光，倒是欣赏到了女同学的无限春光。

别说这些呕吐物被吐入少女的后脖颈子里了，那些污秽的呕吐物就是看上一眼都让人恶心，啤酒这东西喝进去的时候回味无穷，如果从喝进去的地方再钻出来，那味道就没法闻了，一车的人都掩鼻屏息。再说了，正是春夏之交，又没有多余的衣物，那些又臭又脏的东西黏糊糊地糊在那女学生的后背上，别提让人有多恶心多难受了……

这件事情之后不久，柳骁勇就辞职了。

成功突然来临

公职没了，老婆孩子得吃饭啊，干点什么养家糊口呢？酒后

呕吐事件之后柳骁勇着实老实了好一阵子，滴酒不沾，再说了吃饭的钱都没有拿什么喝酒？一年多以后就在柳骁勇徘徊彷徨走投无路的时候，佳木斯百货大楼举办开业十周年纪念，柳骁勇和老婆孩子一起去逛商场。佳木斯百货大楼位于长安路与通江街交汇处，是佳木斯商业区最繁华的地段，是一个集购物、休闲、餐饮、住宿、旅游、美食和娱乐为一体的商业大厦。柳骁勇在闲逛的时候突然发现商场里有一些场地正对外出租。柳骁勇以自己敏锐的商业头脑判断，随着经济的迅速发展，这地方的生意将来一定火爆，虽然一时还没想到自己干什么，能干什么，但是柳骁勇还是及时地抓住了这个千载难逢的历史机遇，东挪西借在那里租下了一块场地。

场地租好了，柳骁勇开始考察市场，选择项目。因为柳骁勇是学中文的，没有什么一技之长，所以要选择的项目不能有太高的技术含量，否则自己驾驭不了；另外，要选择的项目也不能太传统，柳骁勇以自己的洞察力感觉到，社会变革的时代正汹涌澎湃地袭来，新生事物更有发展空间；项目占用的资金也不能太多，资金周转还要快，还要接近百姓生活……最后，柳骁勇决定经营装饰画。当时老百姓的生活刚刚有所提高，各种商业活动也日益频繁，装修房间、开业庆典、迎来送往等等，都需要这种装饰画。这种装饰画没有什么技术含量，把印刷好的各种装饰画买到家，根据用户的需求剪裁好，配上精美的画框，用螺丝刀拧上几个挂钩，活计就完成了，工作既高雅又文明，既简单又轻松，既接近百姓生活又能赚钱。

柳骁勇到底是大学生，头脑灵活，思维敏捷，仅仅用了一个星期的工夫各种手续就办理利索开业大吉了。既在想象之中又完全出乎预料——生意出奇的火爆，每天从他们柜台里抬走的各种

装饰画都不下十几框，把柳骁勇夫妻两个忙得都没时间数钱了。柳骁勇选择的这个时间、地点、项目都特别好，所以他的生意发展特别迅速，不久，夫妻店就从零售发展到了批发，佳木斯所有经营装饰画的个体户都到他们这里来批发，夫妻店已经满足不了生意的需要，于是他们又招聘了两个营业员，一个负责卖货送货，一个负责加工装饰画，柳骁勇负责进货和对外联络，老婆负责打理店面，一切就这么有条不紊地运转起来了。

一年下来，总算有时间数钱了，真像小沈阳说的，数钱数到手抽筋，不数不知道，一数吓一跳，一年下来赚了三十万。柳骁勇哪想到事业发展得会这么快啊，要知道是这样的结果早下来自己干了，这该多好啊，每天早晨睡到自然醒，晚上数钱数到手抽筋，白天处理处理业务，要要账，闲下来的时候和仨俩好友坐下来，喝几杯小酒，吹几座大山，简直就是神仙过的日子，哪像在学校那样的鬼地方那么遭罪？学生盯着你，家长也盯着你，校长、年级组长都盯着你，遭罪。

就像狐仙喝醉酒露出了尾巴，突然来临的成功使柳骁勇一下子就暴露了原型，这原型一露坏了，他的命运再一次出现突然转折。

创业难，守成难，知难不难

也就是一年之后的光景吧，柳骁勇已经当起了甩袖掌柜，平时就是进进货要要账，剩下的时间基本就是喝酒，什么正经事没有。其实也不是什么正经事没有，而是其他什么正经事他都懒得管。

《儒林外史》第二十二回里有这样一副对联：

读书好，耕田好，学好就好；

创业难，守成难，知难不难。

这对联写得真好。学中文的柳骁勇应该看过清代著名作家吴敬梓的这本名著，可惜他没记住这副对联，也许他也背诵过这副著名的对联，但是他没有从中感悟到什么。

柳骁勇读书虽读得很好，但是他饮酒的功夫更好；柳骁勇可能以为创业太容易了，所以他不知道守成其实比成功更不易。

差不多用了三年的光景，柳骁勇的资产就达到了一百万。在那个年代，存款达到一百万的有几个？然而柳骁勇就是不知道珍惜这来得太容易的成功，依然每日饮酒作乐，不务正业。这时，又一件因为醉酒而导致的偶然事件，葬送了柳骁勇正当辉煌的伟大事业，从此他的命运就再也不像先前那么顺风顺水了。

事情的经过是这样的：

一次，柳骁勇的两个大学同学到佳木斯来玩，柳骁勇一举成名天下知，同学基本都听说了柳骁勇成功的故事，所以到佳木斯的同学理所当然地要会会柳骁勇，柳骁勇请同学们撮一顿也是很自然的事情，于是两个佳木斯的女同学加上外来的两个男同学，还有柳骁勇一共五个人，来了一个围炉夜话。

其实这是很正常的人际交往，没什么了不起的，关键是柳骁勇常常饮酒过量，酒后失德。那天他们在中山街1号佳木斯大酒店摆了一桌，从傍晚5点钟喝到半夜11点，这也差不多了，但是柳骁勇说没尽兴，于是又到外面的街边吃烧烤，吃到下半夜1点半，也不知道柳骁勇喝了多少酒，和几个同学分手之后就走懵了，又跳起了他最擅长的酒后的探戈。也活该柳骁勇出事，在他经过的那条路上，正有一个市政工程在施工，路中心被拉开了一个大拉链，也没做任何标志，黑咕隆咚的，柳骁勇跳探戈跳的来劲，管他三七二十一呢，一下子就跳到了拉链扯开的大口子里，

当场被摔昏。等醒过来的时候已经在佳木斯市中心医院的骨科病房里了，大腿骨严重骨折，那张秀气的让女人着迷的脸蛋也学着市政工程拉开了一个拉链，缝了六针才把拉链拉上。

老婆冷着脸在医院里伺候了半个月，然后在家里又护理了三个月，柳骁勇这才恢复了行走功能。老婆受够了，再不想和一个醉鬼生活在一起了，柳骁勇有自信啊，离婚就离婚吧，男子汉大豆腐何患无妻？

柳骁勇问还没离婚即将离婚的老婆："家里一共有多少钱？"

还没离婚即将离婚的老婆回答："没有钱，你整天饮酒作乐，我一个女流之辈能赚到什么钱？还要供你、你妈、你儿子的衣食住行、柴米油盐……"

两年了，一直都是老婆一个人打理生意，公司具体有多少钱自己也真说不清，没有就没有，大不了重打锣鼓另开张，怕什么？就这样，这场酒后事件葬送了柳骁勇的事业，也葬送了原本不错的婚姻。生意给了老婆，家里的住房、孩子都归了柳骁勇。

很多人都以为创业艰难，其实守成也不容易。创业之时人们具有一种勇往直前的战斗精神，有一种敢于吃苦的顽强意志，而事业步入正轨之后，人们常常会在安逸的生活中失去创业之初所具有的所有优良品质，最后在惯性的推动下将事业从顶峰滑向谷底。

幻想一夜暴富

已经习惯了每天饮酒、聊天、闲逛的生活，来钱的路突然被断掉了，柳骁勇开始还有些不习惯。但是，不习惯也不行，虽然这几年生活安逸，老娘从柳骁勇手里接过一些钱，有几个私房钱，但是这对一个三口之家而言显然是杯水车薪，解决不了大问

题，如果不找一个赚钱的路子，根本无法维持正常生活。

在生活的逼迫下，柳骁勇再次出山，这一出山就来到了我们连发公司。柳骁勇一共在我们这里就待了一年半的时间，但是就数他在我们连发公司留下的佳话最多。像酒后大闹派出所，像用一个多月时间救活一只被汽车轧伤的猫咪……好多有意思的事情，今天先给你说一段柳骁勇中五百万元大奖的故事。

那是柳骁勇到连发半年之后的事情。那段时间也不知道这小子从什么地方弄来了一本《彩票中奖秘籍》，像中了邪似的，发疯地玩起了彩票。从我手里借了一把直尺，买了一沓 A2 复印纸，每天坐在自己的办公桌前画各种图表，其认真用心的样子足可与我儿子当年考大学的劲头媲美。每个周五下午你就看吧，他那一亩三分地一片混乱，撕碎的纸屑满地都是，像精神病发作时的杰作一样，一片狼藉。但是他那里无论周五的时候怎么混乱不堪，周六的时候他准会重新收拾停当，依然稳坐在桌前，沉浸在他幻想无穷的彩票世界里，雷打不动。

有一天，这小子神秘地来到了我的办公室，进屋之后谨慎地将房门锁好，这才和我聊天。一开口就把我整得云山雾罩的，柳骁勇说："杜经理，最近有什么好项目？"

我说："有什么好项目，我这点小本买卖还谈什么项目，怎么发财了？"

"我昨天在佳地外商花园也定了一套房子，最近还想搞一个大点的项目，靠卖环氧地坪哪年能发家？你路子野，最好帮老弟选个好项目，选好项目我聘你当总经理，我当董事长，一切事务由你全权为我做主，我还有很多比经商更重要的事情。"讲那话的派头就像一个大领导。

我问："怎么，前老婆良心发现给你寄钱来了？"

"她那一脚踢不到的几个钱，我根本就不放在眼里，给我我都不要，好男人志在四方，在乎她那区区几个小钱。"

我点头："你就是有魄力，有男子汉的魅力。"

"这么和你说吧，不出一个月，你就等我的消息吧，五百万保证打进我账户，你就瞧好吧，然后我把房子买了，把老妈、儿子都接大连来……"

看着他认真的样子不像是白日做梦，这让我非常好奇："真的假的？"

"我什么时候和你开过玩笑？"

……

一个多月之后，有一天在卫生间门口和柳骁勇突然撞了个满怀，我往里进他往外出。这一撞一下子恢复了我的记忆，我忽然想起了柳骁勇的五百万。

我问："柳骁勇，你那五百万怎么回事，什么时候任命我为总经理啊？"

他似乎有些囧，拉着我进了我的办公室，一拍大腿："惭愧啊，就差两个数，每次都是差两个数，四次了，老是与五百万大奖失之交臂。"

我恍然有所悟："感情你那五百万说的是中奖啊？"

"你别不信，你等着，再等我一个月，我保证把五百万拿回来。不拿回五百万我柳骁勇倒着走出大连开发区。"

我忽然又想起了他的房子："这么说你那房子也等着这五百万呢？"

"房子早让我退了，一千元定金对我来说小菜一碟，就当给他们买烧纸了。"

……

二次创业一败“涂地”

有这种一夜暴富想法的人一般来说都不可能踏踏实实地赚那种辛苦钱，我隐隐约约地有点为柳骁勇担心。

柳骁勇的一个朋友在佳木斯一家生产环氧乙烷的企业当领导，柳骁勇就在我们连发公司销售环氧乙烷。其实柳骁勇的选择不错，环氧乙烷附着力强、防水、防锈、耐磨、高硬度、耐酸碱、防霉菌、不起尘、整体无缝、表面光亮、色彩丰富、维护费用低廉，广泛适用于工厂、码头、电梯口、车站、车场，特别适用于需要跑叉车、汽车、重手推车的通道。大连开发区外资企业特别多，当时很多企业都需要这种地坪涂料。而且当时这种涂料还处于新兴阶段，虽然用户比较少，但是销售商更少。因为它不是那种老百姓普遍使用的东西，它是那种三天不开张开张吃三天的东西，虽然销售额不高，但是利润高。而且刚来不久，他的环氧地坪工程隔三差五就来一个，虽然不温不火，但是对刚开业的柳骁勇来说其实已经很不错了。也许以前的成功来得太容易了，可能一夜暴富的想法太强烈了，所以柳骁勇不太耐得住寂寞，有一种急功近利的浮躁气，对这种不温不火的生意很不以为然，对生意的热情也大打折扣。刚来那阵跑了一个多月的业务，效果不是太明显，人家干脆也不出去跑了。其实，就差那么一点点，如果当时再跑两三个月，或者谁能帮柳骁勇一把，他现在早就功成名就了。然而，这一次他没有像前一次那么一蹴而就，功成名就，相反这一次大连之行使他功败垂成，功败垂成的原因不是别的，还是酗酒。人们说：人不能两次在同一个地方跌倒，柳骁勇却一次又一次在同一个地方摔倒，却一点也不知道吸取教训，这

是他失败的最可悲之处。

他每天晚上都喝得一塌糊涂，宿醉使柳骁勇很晚才能清醒过来，所以在连发公司的门市里，柳骁勇永远是最后一个上班的，而且常常是被买货人的电话催来的。每天，只要你到连发公司来，你都能看到一个手里握着一瓶黑狮啤酒的家伙，这个人就是柳骁勇，他以啤酒为饮料，从上班喝到下班，一天差不多四五瓶，下班之后再找地方接着喝。人家都是手不释卷，我们这位老兄却是手不离酒，也算连发公司一道靓丽的风景了。我感觉，柳骁勇真的是投错了行，当初到大连的时候如果他自己干一个酒吧准行，或者找个酒吧打工准行！最起码人家敬业啊，最起码也算干一行爱一行吧？不像现在醉生梦死。

生意刚起步，也没找固定的员工，所以柳骁勇外出喝酒的时候大家就帮忙照看一下，有什么特殊的事情就给他挂电话。但是，这家伙有点太不知道里外了，在自己的门市里喝点就喝点，反正自己说了算，也没人管得了你，到外边干工程你就收敛一点吧，这家伙一点也不收敛，终于酿出了一场大祸，把自己的招牌给砸了个稀巴烂。

那天，柳骁勇承揽了一个日本独资企业的环氧地坪工程，地坪面积二千五百平方米左右，工程款八万五千元。本来柳骁勇根本没有能力承接这个工程，他的朋友就给他铺垫了五万元钱的货，所以想要一下子干这么大一个工程他根本拿不出钱来，也拿不出这么多货来。还好，日本企业同意给他打预付款、打进度款，预付了百分之三十，然后根据工程进度再逐渐付款。按说，柳骁勇应该非常珍惜这个机会，好好把这个工程拿下，也能打一个漂亮的翻身仗。

地坪工程是一个比较复杂的活，包括防水处理、基层处理、

底涂施工、中涂施工、面涂批土、面涂施工等六道工序，每一道工序还包括七七八八的小工序，不是容易赚的钱。而且，柳骁勇手下的工人都是他在劳务市场现找的人，根本没有经过正规培训，柳骁勇把他们叫过来简单交代了一下要领，这就开始干活了。工人不懂，你柳骁勇最起码还是熟知这些工作流程的，如果柳骁勇认真监工，寸步不离，这工程也可以勉强交工，毕竟柳骁勇是大学生啊。柳骁勇掉链子就掉在酗酒上，开工第一天还行，日本人不仅表扬了他们的活计，还免费给他们每人送来一盒午餐。第二天柳骁勇就忘乎所以了，中午一看日本人没给送盒饭，自己派人出去买盒饭的时候就买回了两瓶啤酒。柳骁勇是一个酒鬼，两瓶酒对他而言根本没有任何妨碍，这一天活总算没出现什么大娄子。柳骁勇越干越胆大，后来他在这些雇来的工人里面任命了一个小头目，每天下午他基本就不干活也不监工了，躲在某个角落里就着盒饭就开喝了，一喝就是一下午，一箱啤酒十二瓶基本不剩。

面漆施工那天终于出事了。因为柳骁勇喝多了，醉倒在工地的角落里不省人事，现场雇来那些人把稀释剂的比例搞错了，本来面漆施工二十四小时之后人就可以在上面走了，而柳骁勇的面漆四十八小时了都没干。柳骁勇这回喝不下去酒了，他琢磨是不是下雨湿度太大，影响了面漆的固化呢？他暗中祈祷：明天一定要凝固，千万千万！然而，第三天、第四天……环氧地坪一直都没有固化。

柳骁勇的二次创业就这么败在了环氧地坪的手上，所以我说他是一败“涂地”。工程款没有得到全额结算不说，人家日本企业一直想找柳骁勇算账呢，要起诉他。他朋友赊给他的五万元涂料款也一直没有收回，一直在寻找柳骁勇的下落。那几个雇工的

施工费用也欠着，一直没有着落。还有我下半年的房租款也没有兑现……柳骁勇就这么在人们的视野里消失了。

第二年春节刚过，有一天我和我老婆驾车上班，路过开发区商场的时候，我老婆突然指着窗外说："柳骁勇！"

我一个点刹放慢了车速，向我老婆所指的方向一看，果然是柳骁勇。他的金丝眼镜不见了，他熨得很平整的西服不见了，他抿得很光亮、像被牛犊子舔了一样的大分头也不见了，他手里拿着一个写着"油漆、涂料"字样的小牌子，混迹于民工堆里，站在开发区商场门前正等活呢。

我老婆说："他还欠咱们半年房租呢。"

我说："都这样了，还要什么房租，算了。"

我一脚油门，柳骁勇的身影被甩在了车后。这是我最后一次见柳骁勇。

想起来感觉真挺可惜的。

创业经典启示

人不能背着沉重的包袱生存。

读书好,耕田好,学好就好；创业难,守成难,知难不难。

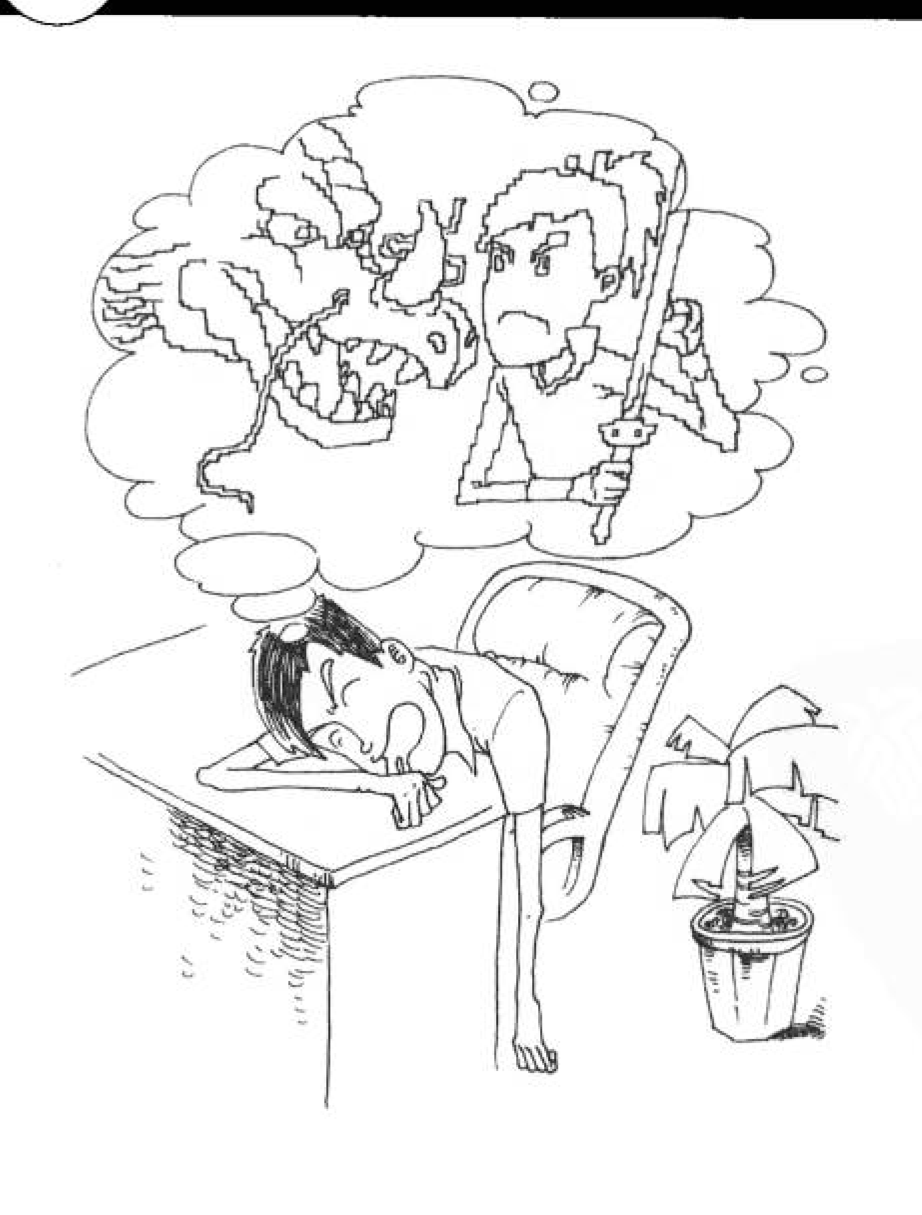
人们常常会在安逸的生活中失去创业之初所具有的所有优良品质，最后在惯性的推动下将事业从顶峰滑向谷底。

有一夜暴富想法的人一般来说都不可能踏踏实实地赚那种辛苦钱，而一夜暴富就和中六合彩的几率基本上是一样的，玩玩可以，不能当真。

人不能两次在同一个地方跌倒，这是创业的大忌。



第十二个故事　一个网络高手的游戏人生





《尚书·旅獒》："玩人丧德，玩物丧志。"

少男与少女的奇遇

1994年10月6日，在长春发往大连的火车上。

华飞和白丹每人拎着一个旅行包，拼命地在拥挤的车厢里寻找着自己的座位。在没有家长的带领下，两个大学毕业生开始闯荡天下。拥挤、喧嚣、混乱。他们两个找到自己的座位，过了好一会儿，汽笛拉响了，火车慢慢启动，大家这才安静下来。华飞是第一次与朋友搭伴出远门，一身行头都是临行前老妈给新买的，一套黑色西服，白色衬衫，蓝色斜条领带，三七小分头整理得油光铮亮，意气风发的派头油然而生。

华飞和白丹的对面坐着两个少女，年龄似乎比华飞和白丹稍微大一点点，两个人打扮得花枝招展，一看就让人眼前一亮。华飞用胳膊肘偷偷地拐了一下白丹，用下巴轻轻地做了一个让人不易察觉的示意，两个人会心地笑了。寂寞的旅途，两个潇洒的少年与两个漂亮的少女相对而坐，也算不虚此行了。毕竟是两个刚出校门的愣头青，看归看，却一直都没敢答茬儿。其实在华飞和白丹偷偷地观察两个美女的时候，两个美女也在偷偷地打量着对面的两个小傻瓜。毕竟人家比他们大一两岁，比他们大方，火车

开出去不到十分钟，一个高个美女发话了："你们俩上大连？"

华飞说："上大连找工作！你们呢？"

华飞的话音刚落，两个女孩相视而笑，还没来得及回话呢，那个高个女孩用胳膊肘使劲拐了另一个一下，两个女孩放声大笑起来，笑了好一会儿。把华飞和白丹笑得莫名其妙。华飞比白丹大方，笑着问对面看过来的两个美女："二位姐姐什么意思？把我们给笑懵了。"

那个高个美女终于停止了媚人的大笑："一年前，也是10月5号，我们俩和你们俩此时的情形一模一样。"

白丹说："你们是去年毕业的？"

两个美女不约而同地笑着，点着头。

华飞说："你们俩现在都在大连工作？"

另一个一直没吱声的女孩突然说："你们到大连就上开发区吧，开发区外资企业特别多，开发区的收入也比大连高，容易找到工作。"

华飞问："你们在开发区上班？"

高个女孩说："我们俩都在大连华兴服装厂上班。给你一张我的名片，都是老乡，有事打电话。"

华飞接过名片一看，差点吓掉大牙，惊讶之声脱口而出："厂长助理？"

……

就这样，在两个美女的带领下，华飞和白丹来到了他们仰慕已久的北方明珠城市大连。

十三个人的晚餐

华飞从小喜欢画画，从三四岁开始，华飞就开始画画，只要作业写完了，父母没有安排什么特殊活动，坐在写字台前华飞一画就是小半天，变形金刚、武林高手、蜘蛛侠……1992 年，华飞因 2 分之差落榜吉林艺术大学，后来只好差强人意地念了长春的一所民办大学——长春新东方大学。

别看华飞文文静静的，其实从小学到大学他一直都是一个不安分的淘气包子，在新东方大学他就荣幸地获得了两个处分。

第一次处分是因为偷吃。

1993 年 9 月刚开学，华飞他们开始学习喷绘。他们学的不是现在广告公司里那种大型喷绘机，是用喷绘笔绘画。喷绘笔需要使用空气压缩机，而空气压缩机使用时噪声比较大，空气压缩机一响其他人就无法上课了，所以他们一直是在教学楼外面的食堂里上喷绘课。那喷绘笔相当神奇，绘画效果相当好，其鲜艳美丽的程度绝对不亚于现代喷绘机，所以一上喷绘课大家就痴迷，下课了都没人离开，有时候 4 点下课他们能一直画到 6 点开饭，饭后再一直画到晚上 9 点。

华飞他们宿舍一共有十三个学生，听这数字就觉得不吉利，让人想起最后的晚餐，不知道里面有没有犹大？那天他们十三个家伙鬼迷心窍，集体发飙。都 10 点了，也不知是谁提了一嘴："咱们上食堂练习喷绘去吧，这大晚上啥事没有，也睡不着啊。"像毒瘾发作了一样，十三个家伙都来劲了，说走就走。食堂管理员不让进，当时华飞是学生会的生活委员，经常和管理员打交道，他上前谎称："老师揽了一个广告活，着急要，我们今晚上

得加班。”管理员真信了，把他们放了进去。

喷绘进行到半夜时分，大家饿了，华飞说：“我去看看，今天晚上做的排骨芸豆应该还有。”他和另外一个同学在窗台上找到自己的饭盒，蹑手蹑脚地来到食堂的厨房。三个盖盖的大盆一一被掀开，两盆大米饭，一盆排骨芸豆。整吧，还琢磨什么？两个人各自将自己的饭盒装满，回到了食堂大厅。于是其他十一个人一一依样画葫芦，每人盛了一饭盒米饭、芸豆。下半夜2点多钟、4点多钟，又不断有人喊饿，不断有人走进那诱人的厨房……“那天晚上，大家到底是想去喷绘还是想去偷吃排骨芸豆，到现在我都说不好，真的说不好。因为那里的伙食奇差无比，像排骨芸豆这种美味，我们一个学期也就能吃上一次两次的吧。”

凌晨4点半大家才一起回到教室。6点钟我们刚起床，食堂那边已经传来纷纷攘攘的叫骂声了：“你们是大学生吗？一群小偷、饿死鬼托生的？找校长，这事不能算完……”

后来十三个人里果然出现了犹大一样的叛徒，华飞被告密，虽然没背上十字架，但是也背了一个记大过处分。

第二次被处分也是因为偷。

新东方大学的学生宿舍卫生管得很严，每周要检查一次宿舍卫生，而且重点检查枕巾、毛巾，不合格的枕巾和毛巾一律暂时没收。那天华飞玩完羽毛球回到宿舍，刚要躺下，一看自己的枕巾没了。同学告诉他：“被检查卫生的李主任给拿走了！”

这下坏了，明天早操的时候一公布就得站到前面去接受公开处理，老丢人了。华飞坐在床上想了半天，没吱声就向外面跑去。他在管卫生的李主任门前逡巡了好一会儿，轻轻地敲了几下门，里面没有反应，他推开门一看——没人。华飞迅速走到一个

铁皮柜前，打开铁皮柜一看，大喜，所有被暂时没收的枕巾、手巾都被团成一团扔在柜子里。华飞以迅雷不及掩耳盗铃之势将自己的枕巾找出来，塞进裤腰里，迅速撤退。回到自己的宿舍往枕头上一铺，正想心花怒放呢，发现不对——不是自己的。于是再次敲门，终于把自己的枕巾偷回……

第二天早操之后。李主任站在讲台上将昨天那些卫生不合格的同学一一点名，于是所有被点名的同学就一一上台，将自己的枕巾、毛巾找出来，双手举过头顶向大家展示。华飞也被点了名字，自然华飞没找到自己的枕巾。华飞还真来劲了："我的枕巾前天洗的，干干净净在床上呢，怎么有我的名字呢，整错了吧?"

华飞的辅导员也上来了，和李主任一一核对，确认的确没有华飞的，这才对着大喇叭宣布："没有华飞同学，刚才搞错了，对不起……"

然而，后来这件事还是被"叛徒"犹大告密了，华飞又光荣地拿回了一个记过的处分。

华飞就是这么一个人，有才气但是也爱淘气，安静但是不安分。

六进六出为哪般

1994 年，正是中国经济高速发展的时期，在大连找工作还是比较容易的，华飞和白丹到大连的第三天他们就被大中广告公司录用了，也因此我认识了华飞，因为大中广告公司租的我们连发公司的二楼。华飞这俩字写出来挺好，其实我们一直都叫他化肥。

初到大连就找到了工作，化肥非常高兴，当天晚上就做了一

个鼻涕冒泡的春秋大梦，梦见自己西装革履，坐在电脑前给可口可乐公司设计广告……广告大获成功，可口可乐公司竟然在全世界推广他的广告，广告甚至挂到了法国的埃菲尔铁塔。可口可乐公司付给自己所在公司上千万的广告设计费，化肥也获得了上百万的奖励。化肥兴奋异常，辞了工作，手拉装满人民币的拉杆箱往家走，忽然一个土疙瘩把化肥绊了一个跟头，人民币撒了一地，化肥被惊醒……

化肥觉得这个梦是个好兆头，老早就兴高采烈地来到了办公室。经理正安排当天的工作，见了化肥和颜悦色地说："华飞，今天没什么设计活，跟他们去安装广告吧。"

当年的化肥劲头十足，踌躇满志。听着老板的话觉得熟悉一下广告公司各个环节的工作也好，将来有了积蓄，经验丰富了也好开自己的广告公司，满口答应，和大家坐上了汽车。广告是给一家房地产公司做的，悬挂在一座七层大楼的侧面，安装工人乘坐那种自己组装的简易升降工作台在高空作业，化肥什么时候干过这活，别说干了，一看腿都直打战，只好站在楼顶当一个传递工具的小工。楼顶有风，太阳也老热老热的，加上不断地和下面工作的人员喊话，在楼顶站了不到一个小时化肥已经口干舌燥了。人家都有经验，都穿着工作服，戴着手套、手巾，都自己带了水杯。化肥第一天上班，没有任何准备，穿着崭新的西服，没有手套、毛巾，也没有水杯，头上身上不断地冒汗，没办法就用西服袖子擦吧，没有水管谁的水杯呢拿起来就喝吧。等安装工人上来喝水的时候，发现自己的水杯已经空空如也，一看就知道是谁喝的，人家才不管三七二十一呢，你第一天上班谁认识谁啊？破口大骂……

晚上收工的时候，化肥崭新的西服早已变成脏兮兮的工作服

了，整齐的小分头像一堆乱草，满脸是汗水和灰尘的混合物，那只设计师拿画笔的修长小手满手沥青黑，站在洗手间里看着自己狼狈的样子，想起在楼顶被人谩骂、呵斥的情景，再想想自己曾经为自己设计的那些意气风发的种种工作状态，两行泪水不由自主地流淌下来……

化肥毕竟刚出校门，过于理想化。他以为自己是大学生，是来搞设计的，是设计师，设计师就该干设计师的活，像现场安装这种活怎么能让我们设计师去做呢？化肥把自己的想法和经理说了。经理笑了："我们这是小公司，什么设计师、安装工的，没分那么清楚，什么活都得干。"

第二天早晨，吃了早饭，化肥和白丹就和这家公司拜拜了，用化肥的话说："咱们得寻一家尊重设计师的公司，咱不是民工，什么活都干！"

在大连开发区的大街上漫无边际地转着，按着报纸、广告上的地址一家一家地撞大运，公司太小他们不想干，公司规模太大嫌他们没有经验，有的公司只能留一名，他们又不想分开，就这么转啊转，直到一周之后，他们才找到一个落脚的地方，是开发区新海天广告公司，也是一家私营公司。这家公司就坐落在开发区农贸市场一楼，管委会对面，那里每天人潮汹涌，客流不断，活干不过来地干，一旦坐在电脑前就是坐一整天，牌匾、广告、刻字、纪念册……五花八门，每个活都不大不小，你这边干着，边上就有人在等着，而老板就坐在最里面的老板台前瞪着眼睛在那里盯着，化肥说："我们每一个设计师仿佛不是给他做设计，简直就是给他设计人民币。一张白纸进去，一幅图画出来，而老板的老婆收到的却是源源不断的美丽的人民币。老板老婆从早晨进屋到晚上下班，那只收钱的手几乎就没停下过，那脑袋简直就

没有抬起来过，活像一个点钞机。”

化肥还说：“我们就这么给他们干，每个人一个月才八百元钱，那几乎就是我们一个设计师一天给他们创造的财富。而且老板一早晨还不管饭，中午是那种天天都一个滋味的盒饭，吃多了都让人倒胃，但是老板和老板娘每天却吃得津津有味，真不知道他们的胃是怎么长的，只有晚饭才能吃上一口还算是比较勉强的饭菜。”

虽然吃不好，虽然收入不高，但是不用到外面干不相干的活，收入也还算差强人意。化肥和白丹两个在这个守财奴掌管的广告公司一共干了七个月，1995 年五一过后，化肥和白丹也没说出什么原因来，再一次炒了老板的鱿鱼。

就这样，找到一个公司就干一段，不舒心就炒，炒了之后再找，到 2000 年，化肥和白丹以“捆绑销售”的办法已经辗转进出了六家公司，两个人一直同进同出，说好听一点叫设计师，说不好听的其实那就是一个电脑操作工。所以，出道六年了，两个人在广告这个行业里基本把什么活都干遍了，但是一直没有什么辉煌的成果和伟大建树，一直都是电脑操作工。

刚来的时候还想干自己的广告公司呢，六年过去了，两个人除了年龄有所增长之外，其他都没有什么长进，而意志却比刚来时消沉了许多。

两个还算比较有才情的大学生，也算比较听话，为什么在广告公司里工作了六年而毫无建树呢？

因为网络。

迷失在虚幻的世界里

大概是1996年10月左右吧，一种叫《红色警报》的游戏在中国登陆。那是美国一家叫艺电游戏公司推出的，游戏以苏联发动第三次世界大战为背景。属于标准的采集资源，升级建筑，造兵攻打的即时战略游戏模式。游戏操作简单，刺激、好玩，是当时引领网络游戏的扛鼎之作，所以受到许多玩家的喜爱。当时中国有电脑的家庭还不是很多，等电脑在中国一普及，网吧一泛滥，《红色警报》让那些爱玩的家伙玩得神魂颠倒，就差没疯了……

虽然家庭里电脑没普及，但是广告公司里的电脑早就普及了。"红警"在中国一登陆就被化肥和白丹给发现了。两个家伙纯粹被"红警"给毁了。你知道他们为什么离开新海天广告公司吗？因为他们效益太好！效益好工作必然忙，哪有时间玩游戏？所以他们找工作专门找效益不好的单位，效益不好工作轻松啊，于是闲下来就可以酣畅淋漓地玩"红警"了。

咱们来看一看，化肥和白丹对这种"红警"游戏到底痴迷到什么程度：

有一次，老板让化肥和白丹出去清账。出来的时候是8点半钟，两个人也没商量，沿着金马路就开始向东走，不知不觉就走到了一家网吧的门前。化肥瞅瞅白丹，白丹瞧瞧化肥，化肥说："今天可不能玩了，回去没法交代。"

白丹说："咱俩玩一个小时，到点咱就走。"

化肥说："就一个小时？"

白丹："就一个小时。"

于是两个人兴奋地走进了网吧。进入游戏之中，两个人马上都像上了生长素的庄稼似的，迅速进入亢奋状态，哪还有什么时间的概念？两个人在网络世界里纵横驰骋，如入无人之境，一局完了之后一看时间，已经11点20分了。两个心有灵犀的玩家互相对视了一会儿，白丹首先打破僵局："都啥时候了，人家吃饭了，还要啥账啊？趁午饭的工夫多玩一会儿！"

化肥也笑了："你小子一天就知道红警，赶快买饭去吧，咱俩一边吃一边玩，多玩一会儿，这回可不能超过1点钟。"

吃过了饭，再一次冲入"战场"，那可真叫痛快！一阵残酷的厮杀，几个棋逢对手的回合，一时硝烟弥漫，地暗天昏，时间仿佛也随着战争的脚步在加快……几个回合之后一看时间，4点半了！

化肥说："完了，一家还没去呢，快点，赶快找两个附近的客户去看看。"

付款之后出了网吧，跑到汽车站，等公交车来到眼前的时候都4点50分了。化肥说："还要个狗屁账？回公司等老板和咱俩算账吧！"

……

还有一次。老板给化肥拿一百元钱让他去买玻璃胶。化肥刚一下公交车，车站门口正好一个网吧。鬼使神差，化肥想都没想就走进了网吧，从上午玩到下午，从下午玩到晚上，从晚上玩到第二天凌晨……化肥在网上遇到了高手，一时兴起，竟然玩了三天三夜。三天之后，还是白丹在网吧里把化肥找到的，找到化肥的时候化肥甚至记不起自己是怎么来到这里的了，玻璃胶的事早忘后脑勺去了……

写到这里，我忽然想起了玩物丧志这个故事：

卫懿（yì）公是卫国的第十四代君主。他特别喜欢鹤，整天与鹤为伴，如痴如醉，丧失了进取之志，常常不理朝政，不问民情。他还让鹤乘高级豪华的车子，比国家大臣所乘的车子还要高级，为了养鹤，每年耗费大量资财，引起大臣不满，百姓怨声载道。公元前659年，北狄部落侵入国境，卫懿公命军队前去抵抗。将士们气愤地说："既然鹤享有很高的地位和待遇，现在就让它去打仗吧！"懿公没办法，只好亲自带兵出征，与狄人战于荥泽。由于军心不齐，懿公战败而死。后来人们把卫懿公的行为称作"玩物丧志"。

化肥与白丹与卫懿王相比，可谓有过之而无不及了。

骑士 Online

自2001年开始，化肥结束了在广告公司打工的日子。一是玩心太盛，没人聘用；二是想要创业，得养家糊口啊。想法不错，可是你想啊，有老板管着，有老婆唠叨着，他都无法放弃自己的网游，现在自己干了，什么约束都没了，他真的会一心一意地做他的生意？

门都没有，全是痴人说梦。戒网瘾和戒毒瘾差不多，就是一个字——难！

两三年了，化肥的生意毫无起色，十屁股外债虽然还了九屁股，还是一屁股债。

2003年2月25日，一款韩国产的最新《骑士 Online》3D网络游戏正式由搜狐代理进军中国。游戏采用韩国原厂自主研发的3D引擎。游戏开发商是在韩国上千家游戏公司中排名前五的WIZGATE公司，该公司目前在韩国的会员规模就达到1600万

人。“骑士”刚刚在中国流传开，马上就被化肥捕捉到了，并成为“骑士”最忠实的玩家。

在《骑士 Online》中，玩家可以自由选择自己的阵营，成为一名魔界的卡鲁斯或艾莫尔中的骑士，然后努力地沿着先人的英雄之路不断前进。但是无论玩家所选择的是人类还是魔族阵营，最终都需要面对来自另一种族的挑战，这样就形成了一种三角阵营的对立关系。艾莫尔族与卡鲁斯这两个部族为捍卫自己的生存权而战斗。但是尽管如此，在面对他们共同的敌人时，两族之间还是常常有不计出身友谊的存在。在《骑士 Online》的游戏里，两族之间充满理解和帮助的故事，使人们渐渐明白，唯有爱才是人们共同的语言，杀戮在骑士精神的照耀下显得那样苍白——当你身处怪物的包围中体力渐渐逝去时，身后一只强壮的手臂挥舞着巨剑帮你解围，精疲力竭的你正要表示感谢时却发现，拯救你的竟然是你王国的敌人？与此同时，一种惊奇与感激的光芒在你的眼睛里闪烁着！而此时的你发现，和你一样的光芒在他的眼睛里也正在闪烁着！

这就是《骑士 Online》游戏的魅力所在——野兽与美女，战争与爱情，化肥深陷其中无力自拔。不是所有的广告公司里都不欢迎我吗？在现实的世界里不是享受不到成功的喜悦吗？华飞在《骑士 Online》游戏里却获得了巨大的成功。

2003 年 3 月 1 日，化肥成为《骑士 Online》的忠实玩家。别看化肥做生意不是材料，搞设计没有成就，化肥在网游世界里还是比较有号的，不长时间，华飞在《骑士 Online》游戏里就成为大家公推的老大，他甚至成立了“指环王公会”，下面有四个分会，每个分会又有四十名左右的会员，会员达到一百四十四人，年龄最大的一个会员是青岛市一个局的局长，53 岁；年龄最小

的一个会员是北京市的一个小学生，8 岁。化肥在游戏里的名字叫丘比特，因为化肥一路过关斩将，达到了满级，会员们无不对化肥佩服得五体投地。就连 53 岁的局长在网络上对化肥都毕恭毕敬地称呼会长，毫不含糊。化肥也真舍得在这里下注，有时候为了得到游戏里的一个重型武器，甚至不惜血本花两三千元人民币去购买，为什么，就为了玩得开心，为了在会员面前立腕！大致算一下，几年下来，化肥花在《骑士 Online》上的人民币差不多有一万多元。

不分老少、不分男女，不分白天黑夜，化肥带领“骑士”们在虚拟世界里享受着实实在在的快乐，但是却给他的家人和孩子带来了无限的烦恼和痛苦。

有一次，化肥的老婆让他去灌液化气，走到半路化肥接到一个会员的求助电话，仿佛这电话比家里人吃饭都重要，他在路边找一个网吧就和自己的会员与另外的公会 PK 上了……家里吃饭的事情早放到一边去了，等 PK 出个结果的时候，液化气公司早就关门大吉了。于是，一家人只好吃方便面了。

还有一次，朋友给化肥介绍了一个生意，对方是一个亿万级的富豪，想要雇用一个兼职的网络技术支持人员，不用坐班，但是要随叫随到，月薪三千元。这是一个多好的买卖？硬是被化肥给搞砸了。也不知道化肥是怎么聊的，两个人聊着聊着话题就被化肥领到了网络游戏上面，化肥口吐飞沫，将自己在网络游戏上取得的“巨大成功”，毫无保留地倾诉给了这个富豪，还吹嘘说自己有一个比史玉柱的《征途》还棒的游戏设计，劝富豪在他身上投资，两个人合作搞网络游戏开发，保证两年内超过史玉柱……富豪被化肥的夸夸其谈给说得直犯晕，还没谈正题呢，富豪找了一个理由就把化肥给请了出来。后来富豪向朋友抱怨：

“怎么把一个精神病介绍给我了？”

在化肥的生活里，人生、事业、家庭，都变得可有可无了，游戏成了他的唯一。

大幕拉合，游戏结束

2007年3月20日18时，对华飞以及“指环王公会”里的永恒骑士来说，是一个最黑暗的日子，《骑士 Online》游戏正式在中国下线。此举一出，立即在游戏玩家中产生巨大反响，一时间，网游代理运营商与游戏玩家间的冲突剑拔弩张，一触即发。“指环王公会”里一些忠实的“骑士”们也通过各种途径展开了讨伐搜狐、拯救《骑士 Online》的行动，并声称将号召百万玩家用法律武器维护自己的权益。然而，这一切都只能是徒劳的。

大幕拉合，游戏结束，很多会员伤心欲绝。化肥至今都认为那一段玩《骑士 Online》的日子是自己一生中最快乐的日子，然而它竟然是那么的短暂。为了纪念这段快乐时光，化肥将所有会员的照片进行编辑，制作了一幅巨大的“指环王公会”全家福，命名为“永恒的骑士”，还将所有会员网名连在一起写了一篇纪念文章（括号里是会员的网名）：

公元2207年（七月七日晴），阿多尼斯大陆上依旧弥漫着浓烈的战火硝烟。这次的主角不再是人与SS之间的纷争，而是汉人与浪人之间的生死（PK）。自有历史以来，两个种族就在不停的互相斗争，战火从未间断，不知谁可以（雄霸）天下。浪人女首领，人送外号（温柔一小浪），法术超群，更有（风云天下小祭）为保镖，十分了得。汉人首领乃（爱神小王子），才智多

谋，手使致命武器（寒梅金剑），魔法（无极），更有（神判）为军师，自幼在雪山长大，也有国人称其为（雪山的狼），唯我（独尊）。两国首领各守一方，各国人才（云杰）天下，人民自握（圆月弯刀），誓死（守卫祖国）。

……

本来世代友好是感动苍天之事，但遭到了（圣斗士巫神）的嫉妒，他要做拆散此等好事的（射手），在这段感天动地的人间大爱上点燃拆散的（一把火）。携带他的爪牙（江湖狼）做好时时刻刻的准备，宣誓谁要阻拦，（杀无赦）！这巫神其实是针对浪人女首领而来，他的背景不光彩，生前做过（海盗），因为感情变态，（专打带枪的女人），在这危机随时可能爆发的时刻，（太阳女神）派（太阳女神的老公）和他的（游侠天下）正义之神（阿芙）来到人间，执行代号（彬0416）行动，希望平息这场悲剧的开始，又一场不知道有多激烈的战争即将拉开大幕了，不知谁能笑到最后，不知谁能做最后的（逍遥射手）逍遥到永远，不知还能否继续着（龙行天下），总之，邪不胜正，巫师岂能与（太阳神）较量，欲知后事如何，且待指环王再续……

通过以上这篇短文我们看到，化肥还是挺有才的，只是他没有把自己的才华用在正经地方。一场大戏就这样在化肥和伙伴们的无限怅惘之中结束了。

化肥也知道，这是游戏，是神话，是虚拟世界。他也知道，在现实世界里他什么也不是，虚拟世界里的会长在现实世界里没有任何用处。指环王公会所有成员的所有联络方式：电话、QQ、邮箱他都有，但是游戏结束之后，他竟然和他们一次也没有联系过，他不知道和他们聊什么。没有了《骑士 On-

line》和指环王公会，华飞仿佛不知道今后的日子将怎么度过。

目前，华飞依然在网络里寻找着一个可以替代《骑士 Online》的游戏，期待有一天他率领他的一百四十四个指环王公会的会员重整山河。

老婆孩子？工作事业？这些都是次要的！他的“指环王公会”，他的一百四十四个会员，仿佛这些才是他化肥的未来，才是他精神的家园，才是他精神的寄托之所。

那天我和化肥聊了很久很久，他说的最多的还是他的游戏。他还在梦想着他的指环王公会，他还在梦想着自己制作出一个超过史玉柱的网络游戏……史玉柱的网络游戏并不是不可超越的，化肥敢有这样的梦想也不是不可以的，关键是以一个网络游戏高手的身份想实现这样的梦想那简直是不可能的——网络游戏需要巨大的资金投入，需要有相当庞大的一个团队合作。只有创意、只会打游戏就想超越史玉柱，那无异于痴人说梦。

化肥从我的房间离开了，但是他的那些游戏却一直在我的脑子里徘徊不去。我不知道，化肥何日才能从游戏里、神话里幡然醒悟，振奋精神，像会长一样努力开创自己现实世界里的事业，不仅自己快乐，也让自己的老婆、孩子、父母一起快乐！

想要实现自己的梦想，首先就要让自己站在真实的空间里，站在真实的大地上，要做好自己身边实实在在的事。

创业经典启示

人只有两种。一种是可以管住自己的人，这种人是可以成就事业的人；还有一种是管不住自己的人，这种人永远都一事无成。

人必须给自己找到一个适当的发泄过剩精力的出口。一个人在正经事情上找不到发泄的出口，就很可能在那些不正经的事情上寻找突破口。

游戏并不是不可以，围棋大师聂卫平、国际象棋大师谢军、台球名将丁俊晖，他们都是在游戏中获得成功的，关键是你是不是可造之材，关键是你首先得解决生存问题。

想要实现自己的梦想，首先就要让自己站在真实的空间里，站在真实的大地上，要做好自己身边实实在在的事。

后 记

金融海啸的巨澜狂扫全球之后，一时间全球的政要、经济领袖、商界精英几乎同时发出了一个振聋发聩的呼号：拯救世界经济。

在铺天盖地的金钱刺激计划付诸行动之后，经济复苏的曙光在中国东方刚刚露出一丝丝的光芒，股市首当其冲地奔驰在领先指标的最前线。2009年8月4日，上证综指在跌落到1664点之后，再次达到了3478.01的高度，8月5日，深证成指在跌落到6485.51点之后，再次达到了13943.44的高度。

就在这个当口，我写的《小投资 大回报——写给想创业的那些人看》这本稿杀青了，我兴奋地拿书稿给朋友们看，朋友们都嗤嗤地笑我："都什么时候了，金融海啸，进出口萎缩，还创什么业，流动性这么宽裕，什么买卖能比炒股赚钱?"

就在8月5日这一天，我朋友周星倩一天赚了40000多块，高兴之余他说了这样一句名言："炒股行啊！不用看客户的脸色，

不用请客户吃饭，又自由又随便，天天进钱，爽！”

听了他们的话，我拿着书稿无言以对。

就在大家盲目地陶醉于炒股赚钱快乐之中的时候，股市风云突变，股票指数玩起了疯狂的过山车，自2009年8月6日开始，股指一路狂泻，像李白的诗句写的那样：飞流直下三千尺。到9月1日，不到20个交易日的工夫，上证指数狂跌近800点，深成指狂跌3300多点，两市市值缩水30%。

就在9月1日这一天，我的朋友周星倩一天赔了10000多块，扫兴之余他又说了这样一句名言：“炒股不行啊，还得做生意。股票赚钱容易，赔钱更容易，还是做生意稳当。”

实践出真知。看见了吗，朋友？要想实现自己的梦想，还得实实在在地创业。

彩票、炒股、期货、赌球、赌马……那都不是正道。

彩票玩玩可以，不能认真；炒股得在创业成功之后，只能当做副业，不能成为主业；至于期货、赌球、赌马最好还是不碰为妙。

创业的确要多吃一些苦头，要多看一些他人的白眼，要多忍受一些你我不愿意忍受的寂寞和孤苦。这是必然的，天上不会自己掉下馅饼，地上从来都布满各种各样的陷阱，你捡不到馅饼，又不想踩地上的陷阱，多吃一些苦头，多看一些白眼，多忍受一些寂寞和孤苦，就能实现自己的梦想，这有什么不好？

还是用我朋友周星倩那句话奉劝想创业的朋友们：“炒股不行啊，还得做生意。股票赚钱容易，赔钱更容易，还是做生意稳当。”

在金融海啸的余波仍然肆虐的今天尤其如此，股市依然在玩疯狂的过山车，已经有很多人被忽悠得晕了过去，希望你不要再

上去遭那份洋罪了，还是找一个最适合自己的项目做点小买卖吧，投资小，回报大，还是值得去试一试的，没准你因此就改写了自己后半生的命运。

此书在写作过程中，承蒙中国工人出版社的蔡今主任大力支持，我的朋友们给我讲述了大量精彩的创业故事，我的儿子给我的书稿提供了精彩的插图……没有这些人的支持，就没有这本书，在此对所有为本书提供帮助的人们致以诚挚的谢意。

杜忠明

2009年12月9日于大连



小投资 大回报

写给想创业的那些人看

这是发生在一个小商场中的真实故事：进来的时候是一条蚯蚓，出去的时候变成了一条蟒蛇；进来的时候是一只小猫，出去的时候变成了一只老虎；进来的时候是一只壁虎，出去的时候变成了一条鳄鱼；进来的时候是一根猴毛，出去的时候变成了齐天大圣……这是草根一族创业最真实的样本，是中国城市改革日渐深入的一个缩影。**这些鲜活的创业故事不仅为您展开了一幅幅小人物的生命画卷和一段段创业奋斗史，而且为您指明了一条看得见摸得着又比较靠谱的创业之路。**

责任编辑：蔡 今
（电子信箱：tsai.jin@yahoo.com.cn）
封面设计：周周設計局 010-81125522
插图绘制：杜 恒
ISBN 978-7-5008-4581-2/F·292

上架建议：投资创业、经营管理
ISBN 978-7-5008-4581-2
9 787500 845812 >
定价：27.00元